

(美) 罗伯特·林格 著

周战地 杜华 译



百万富翁的好习惯

B848.4
L61

百萬富翁的好習慣

〔美〕 罗伯特·J·林格 著
周战地 杜 华 译

中国金融出版社

(京)新登字 142 号

责任编辑:赵华

图书在版编目(CIP)数据

百万富翁的好习惯/(美)罗伯特·林格著;

周战地,杜华译. —北京:中国金融出版社,1994

ISBN 7—5049—1295—6

I. 百…

II. ①罗… ②周… ③杜…

III. 成功心理学—通俗读物

IV. B848.4

出版:

中国金融出版社

发行:

社址:北京广安门外小红庙南街3号

邮编:100055

电话:3265781

经销:各地新华书店

印刷:水利电力出版社印刷厂

开本:787毫米×1092毫米 1/32

印张:7.75 插页:

字数:163千字

版次:1994年12月第1版

印次:1994年12月第1次印刷

印数:1—3000

定价:8.80元

引 言

本书的第一个大前提是，成功并不取决于一个人是否具有超人的才智或特殊的技艺，也不取决于正规的教育、勤奋工作或好运气，在一个人向成功的顶峰攀登中，这些不起主要作用。

在这个世界上，有才有智、受过高等教育、技艺高超的人已经很多了，这些人正在因为极少取得成功而困惑，数以万计的人辛勤工作加班加点，最后还是穷困潦倒。他们来去匆匆，奔波在常人的生活中，才能无从发挥，多数情况下，甚至不被人所注意。你无疑也曾听说过，某人的运气虽然很好，但却没有取得多大成功；身为大笔财富的继承人却又闷闷不乐，或者由于不负责任的行为而失去整个继承权，就是这种可悲现象的典型例证。

本书的第二个大前提是，成功与失败的差异并不像多数人所认为的那样巨大。在亲身经历了一番大起大落之后，我可以断言，事实上两者的差异相当细微。

成功的人与不成功的人，他们的行动有很大的不同。这一错误概念，使成百万人抱住下面的错误念头不放：成功是参与于某些刻意严守的、神奇的、秘密的结果。假如你也这样认为的话，我敦促你放弃这种看

法。我可以向你保证：绝对没有大的秘密。

这就引发了本书第三个也是最后一个大前提：成功就是了解和虔诚地实践那些特定、简单的习惯。乍一听起来，这可能没有什么特别动人之处，但一旦认识到以下两种现实，人们就会跃跃欲试：首先，它行之有效；其次，只要愿意做出必要的努力，任何人都可以掌握这些习惯。

记住，生活不过是许多成功年份的总积累，一个成功的年份不过是许多成功月份的总积累，一个成功的月份不过是许多成功星期的总积累，一个成功的星期不过是许多成功日的总积累。难怪日复一日地实践简单的能获取成功的好习惯，就是赢得长期成功的必由之路。

打个比方说，成功不是一个大满贯本垒打，而是坚持每天去击那些可靠的一垒打和双垒打。那个取胜的人会集中精力，随时准备击球，并不犯大的错误。终于有一天本垒得到一记好球，他将球击出场外，应掌握的重要原则是，如果你不是坚持每天击那些一垒打和双垒打，你就不会遇到机会在那个好球最终来到时做出本垒打。

换句话说，你不能偷懒，必须持之以恒。每个人无论自己行动的本质是什么，总会得到结果。抢劫银行会有结果；拒绝工作，依赖社会福利会有结果；不顾及他人，蛮横无理会有结果；但这些都不是积极的结果，

不是好的结果。请记住，凡是我在本书中提到的结果，都是指积极的、好的结果——几乎无一例外指的是长期意义上对你最有利的结果。

最后一点说明：尽管我在本书中所讲的习惯是相对简单的，但我并不是说，你不用费劲就可以养成和实践这些习惯。如果所有这些你都弄懂的话，那算你走运。我从不轻而易举地让人接受我的观点。我劝人接受的是我认为是真理的东西。

第 一 章

面 对 现 实



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

面对现实是其他各个成功习惯的基础，所以，为了使我在本书中所谈的观点、策略和情况给你带来最大程度的益处，你必须培养面对现实的习惯。除非命运中出现一些偶然事件，积极结果一般极少光顾那些对现实持有错误概念的人。

虽然本章中的许多论点看起来是显而易见的，但也可能造成一种微妙的障碍，因为人们有一种对显而易见的东西视而不见的倾向。从理智上讲，我们可以接受明显正确的东西，但当付诸行动时，我们却常常忽视自己的理智，而感情用事。

我之所以用“感情”一词，因为现实使人们容易感情冲动。问题是，现实只不过是客观存在，是一种真理。17 世纪的一位名叫巴尔塔萨·格拉西恩的耶稣教会牧师，既有远见卓识又注重实际。他曾提醒人们：真理是为芸芸众生所厌恶的。人们只是想办法弄清他们所喜爱的东西，而不是有意识地拥抱真理。不幸的是，在这个现实世界里，这种危险和误人的做法只会导致困惑或失败。

事实是多数人生活在一个完全不现实的世界，他们希望这个世界是什么样子，就在自己的脑海里创造出那样一个世界，而不管世界实际上是什么样子。我们大家在不同程度上采纳了著名幽默大师阿什莱格·布里兰特的哲学。他曾说，“我

放弃了对真理的追求，转而寻找有意思的幻想。”

人们常说这样一句话：“现实因人而异”。不对，现实对每一个人来说都一模一样。只存在着一种现实。不同的是每个人对现实的感觉。我说的感觉是正确解释你周围发生的事情的能力，即能够分辨现实与不现实、事实和想象、可行与不可行之间的区别。对现实的错误感觉通常是毁灭性的，有时是致命的。

绝对重要的是，一个人要在理智上和感情上理解，现实不是个人的心愿，现实不是外表现象，现实是实际存在。一个人如果不能正确认识现实，恐怕就不可能做出导致积极结果的决定。

原 理

本章所使用的原理一词，与自然法则同义，与人类法则不同。人为的法律只不过是对个人权利的合法干预，与自然法则或道德准则没有什么关系。人为的法则，像帕金森法则，不是永远不变法则意义上的原理。它们只是对人类发展趋向的观察结果，就像我们第一手的观察结果促使我们得出结论：随着收入的增长，生活费用也趋于上涨。

自然界真正原理的最重要的本质是，它既不能创造也不能改变。人们如果拒绝接受“原理只能被发现”这一现实，并且坚持认为他们可以创造自己的原理，那么，问题就来了。就拿引力原理来说，著名物理学家牛顿不是在一个早晨起来，就决定创造这样一个原理：如果他连续 20 次将一只苹果从一棵树上投下，苹果会 19 次落到地面，一次飞向高处。这当然是荒谬的。牛顿是通过实验才发现：如果连续 20 次将苹果从树上投

下,那么它就 20 次落到地面。牛顿所做的是发现引力原理,他并没有创造原理。

所以说,原理是现实的本质。它是怎样就是怎样,就看我们能否发现它。臆造我们自己想象的现实既是徒劳也是危险的。你当然有权继续相信任何你想要相信的,但现实不会因为你的主观意念而改变。现实从未因某人的动机良好而迁就他,所以,若要对现实取得恰当的感觉,观察与分析的连贯性是重要的。

成功的基本原理

有待发现的自然法则的数量是无穷的。幸运的是,即使是为实现自己最宏伟的目标,你也不必详细理解宇宙的每一法则。然而,有一条法则你必须完全熟悉,在你打各种交道时,也应始终不渝地将其作为行动指南。我所指的法则是基本的、永恒的自然法则——行动就有结果。

如果我推你(这就是一个行动),就会出现某种现象,也就是说,肯定产生结果。你可能倒下,可能踉跄,至少会感到身体受到了压力。你可能恼怒、走开或者回敬我一下。问题是我无法回避这一现实——我的行动都将产生结果。当我自己诱使自己相信我推你不能产生一点结果时,我就开始给自己的生活会惹麻烦了。我深信,我采取的每一个行动最终都将产生结果。

我们从物理课上学到,对于每一个行动来说,都有一个相同或相反的反应。但是随着年龄的增长,我越发认识到,在日常生活中,与物理学不同,比起引起反应的行动来,反应趋向变得更大。凡是我们的行动不当时,惩罚似乎与“罪行”不相称。

我的感觉是：我总是为不谨慎或不恰当的的行动一次又一次地付出代价。

可能要等好长一段时间才能得到回报，不管是直接的、间接的还是微妙的，总是有回报。说得形象一点，你的所做所为都载入你的人生之卷中。这不一定带有宗教意味，但我坚信，宇宙之力无时不在，无情地将我们拉向我们行动所应有的结果，善有善报，恶有恶报。许多人之所以误入歧途，是因为他们常常不能立即看到自己行动的回报。即使回报来得迅速，他们也可能忽视后果与前因之间联系的细微之处。

尽管多数人也许相信“行动就有结果”这一原理的固有的真实性，我却相信在为生计而奔忙的过程中，很少有人会多思考一下这个原理。问题是：为什么，为什么我们会忽视这一万能的、永远不变的原理呢？

存在欺骗的世界

人们生活在一个存在欺骗的世界，从事这种欺骗的人也使自己认不清现实，给自己和他人造成危险。他们很少懂得他们在做什么或如何而做。他们的行动和信念表明他们生活在一种醒来的梦幻状态中。

一个人欺骗另一个人的最明显的动机往往是获得个人好处。在某种情况下，一些人的欺骗本质是阴险的，另一些人的欺骗则可能是善意的，本质是无辜的。但不管意向如何，后果都是一样的：你因受人欺骗而相信某种并非真实的事情。你在别人的诱使下忽视了现实，接受了不真实的东西。

除了被别人欺骗外，还有一个自我欺骗的问题。这种自我毁灭的做法可能是灾难性的，从患精神病到经济竞争中失利

都可能由此产生。因此，无论何人，只要有意取得有意义的经济成果或其他有意义的成果，必须养成这一习惯：仔细审视自己的前提和信念，肯定不是自己给自己吃一份浇上过多自我欺骗的调料的饮食。

培养面对现实习惯的第一个步骤是：超越存在欺骗的世界。欺骗存在于生活中各个领域，无一例外。让我们用广告业这个欺骗大世界来说明一些问题。人们有理由断定，多数广告的成功直接与其能够欺骗观众、听众或读者的程度有关。

有一条关于推销的老格言：你要干得漂亮，就要迎合人们所好；你要致富，就要迎合人们的需要。怎样做？很简单，引起人们对某些现实东西的向往，像“到万宝路世界来”。我们会推测，万宝路世界是介于香格里拉和布里加登(BRIGADOON)之间的世界。你会想到，一旦来到这个世界，你就会身穿皮夹克，头戴牛仔帽，骑着骏马，吸着一支点燃的香烟，和罗伯特·雷福德一样。当然，实现所有这些的第一步，就是买一包万宝路香烟。很现实，对吧？

现在，我知道你在想什么：谁也不可能愚蠢到这一步，这么容易上当。如果事情真是这样，为什么烟草公司——更不用提其他众多的广告商——年复一年地做这同一类型的广告呢？肯定不会是广告效果糟得要使公司濒于破产的边缘！因为他们十分清楚，人们生活在一个存在欺骗的世界，继续那些骗局符合他们的经济利益，顾客会不断购买他们的产品。

如果你想将广告做成功，你必须牢记游戏的欺骗规则，比如推销啤酒，就要展示在海滩上踢足球，运动员们有说有笑，或是工人正在焊接、开推土机等情景；推销烈性酒，就要展示性感女郎与身着夜礼服的英俊男士在壁炉前轻歌曼舞的情

景；推销汉堡包就要表现大人的嬉戏和孩子开心大笑的情景。

人们喜欢吃、穿、打扮，让自己更赋有魅力，少干活，多挣钱，多娱乐。事实是人们不需要啤酒，不需要香烟。他们当然也不需要时速能在三秒钟内从零增加到 250 公里的小货车。那么广告商们怎样对付这种情况呢？他们很聪明，打着人们“想要”的幌子来推销商品，要是推销人们不需要的产品，弄不好你最后会走上“破产法庭”。

成功在很大程度上取决于你能否有志气养成不脱离现实的习惯，这样你就不会成为上述欺骗行为的牺牲品。

惧怕真理

1982 年，我写了一篇文章，论述房地产业正在开始崩溃，这种趋势当时已经日益明显。在文章中，我说初次感到房地产业临近崩溃，是我在 1980 年夏季一次财政研讨会上聆听一位著名的房地产顾问讲演时。他先是反问自己房地产业何时会破产，然后他以一种充满自信、下结论的口气说：“女士们，先生们，不会有破产，不会有破产。我们的房地产市场不过是一时的不景气。”

当时我没有提到他的名字，因为我不愿破坏该人的声誉或与他争论。使我感到诧异的是，这样一个貌似精明的人竟会发表如此幼稚的言论，他总该了解房地产界中的骗局和一般性的投资骗局的事实吧？道理很简单，每一桩投资骗局，犹如肥皂泡，或迟或早总会破灭。管理学大师彼特·德鲁克曾说，肥皂泡的平均寿命为 18 秒，一场投资骗局的平均寿命为 18 个月。

5 年以后，发表那个傲慢讲演的房地产界奇才申请自愿

破产，所投资产约为 100 万美元，负债近 300 万美元。我要声明的是，我没有幸灾乐祸的意思，我的唯一目的就是告诫他人始终警惕因害怕真理而引起的自我欺骗问题。

我们中间的多数人这时或那时会遇到的事情是，我们陷于有关自己产品或服务的骗局中不能自拔，不愿承认任何摆在经久不衰的销售广告前面的事实。记住，总的来说，人们不敢正视不利于自己的真理。对于这些人来说，如果真理会使人失去生意，谁还需要它呢？他们倒是宁愿以无视事实来自我蒙骗，有时是用使不可避免的事情迟一些发生的办法来获得成功。不幸的是，这样做也会招致灾难性的长远后果。

不劳而获的欲望

不劳而获的欲望是一些人心理的一部分，其基础是完全的自我欺骗。许多人都在不同程度上具有不劳而获的欲望。就是这种欲望使赌博成为多数国家的消遣项目。州政府对此了如指掌，他们诱使公民购买州政府发行的彩票，以便从公民的口袋里搜刮出更多的钱。许多州还将赛马与赛狗，轮盘赌的头奖抽去一些。最近的统计结果表明，在政府的袒护下，420 万美国人染上了赌瘾。

事实上赌博是一种严重的精神性疾病，它对赌徒自己和其他赌徒都构成危险。归根结蒂，它涉及到自我欺骗——相信不劳而获是可能的，而不劳而获是完全违背自然规律的。赌博使人不知不觉地受害。一个人在赌博时确实可能走好运，一次一次地赢钱。这只能加深自己的错觉，以为会一如既往地赢下去。正是这种信念，使人对现实产生完全错误的感觉，最终招致不良后果。

小额股票市场

在小额股票交易市场——无论是温哥华的、丹佛的还是盐湖城的，都可以发现有力的例证，说明欺骗是建立在不劳而获欲望基础上的。

如果伊凡·博埃斯基(重量级股市投机者)到盐湖城做他的生意，他会落得在停车场谋个差事的下场。小额股票交易市场的经营者心中的诡计连华尔街最狡猾的商人都料想不到，恶毒之处连最富欺骗性的商人也难以想象。至今没有人拍摄一部描写小额股票交易市场的电影，是因为电影观众不会接受它，他们会认为故事编造得太离奇了。

几年前，我应邀去新奥尔良作讲演，朋友在一家富丽堂皇的饭店设宴款待我和其他一大批人。坐在我身旁的是一位中年律师，此人说话不仅滔滔不绝，还颇有点如醉如痴。随着晚会的进行，他喋喋不休地向我讲述与他有牵扯的一个又一个肮脏交易。当讲到他与狐朋狗党最近促成的一笔小额股票交易时，不时地向我眨眼并用胳膊肘捅我，我当时还以为这是难以控制的抽搐。后来我才明白，在卡金，眨眼或用胳膊肘捅人的意思是：“希望你能明白所有我说的话。”

我也开始神经兮兮地眨巴眼睛，不住地点头。每当我想到我这位新结识的朋友正在期待着我的微笑时，我都强装出一副笑脸。我这位朋友在滔滔不绝的同时，也把我的相当一部分晚餐搞到我的套房、白衬衣和领带上了。最后，这位律师向我眨了眨眼，像个超级骗子，同时又捅了我一下，阴险地一笑，咕噜一句话：“当股票价格上涨到适当程度时，老太太们就禁不住要掏钱了。”

我提了个不在行的问题：“你怎么知道价格会上去？公司有什么反应？这么干有赚头吗？”

律师轻蔑地看了我一眼，好像我在戏弄他似的：“朋友，甭管赚多少赔多少，公司前途与股票价格毫不相干。我们让它是什价它就是什价。我们要做的就是价格合适时敞开大门，放那些老太太进来。”

当然，“老太太们”只是委婉地指那些买进某一家公司小额股票的人。这种公司一般无记录可查，前途难以预料。

使我百思不得其解的是，不管电视台在“六十分钟”栏目中多少次揭穿小额股票的骗局，买主总是不断涌现。恐怕只有自我欺骗——借助于不劳而获力量的强大作用力的自我欺骗——才可能使这种荒谬的骗局经久不衰。

我是在一家“公办”公司谋职时，历尽艰辛才发现有关小额股票游戏的现实。我天真地相信我可以将公司搞成一家合法赚钱的企业，但股票经纪人另有打算。在我投入这个行业不久，他们就开始逼迫我做一些事情（诸如向股东们做一次有关公司发展前景的带炫耀色彩的报告），这样做的目的是帮助他们抬起股票的价格。对于这种做法，我严辞拒绝。他们恼羞成怒，扬言要让股票自由跌落。一段时间后，他们意识到我要与他们长期做对，他们真的那么干了。其结果是公司很快地被“仁慈地”葬送了。令人欣慰的是，我这次灾难般不愉快的经历也同样结束了。

你也许认为买小额股票不是买主的错而是那些就有关股票进行宣传的人的错，但重要的是懂得，若不是由于人们贪心促使自己甘心受骗，这种宣传是不会成功的。买主们实际上就是向蒙骗者大声呼喊：“向我撒谎吧，请向我撒谎吧！”如果你

要堕落,甚至可以建议阴险的小额股票经纪人提供一种“宝贵”服务:人们想听什么话,就告诉人们什么话。

不管怎样,不劳而获的欲望,如不加以控制会演变为严重的自我欺骗,使一个本来理智清醒的人脱离现实世界。按照这样一种习惯做事:在涉及财务问题之前,反复检查一下你的前提,以便肯定你不是受根深蒂固的不劳而获欲望的驱使,才能说明你是为人谨慎的。

外表威严的欺骗

商界中也有威严的欺骗这一毁灭性疾患的典型例证。比如一个商人正在与人谈判,他拿到谈判桌上的东西,就是自己哄骗自己。犯这类错误的人最后常常是一无所获地离开。如果你对自己在交易中能拿出什么东西都没有把握,最后很可能是态度严肃的人拒绝与你打交道。最糟糕的是,如果谈判对手认为你的提议荒唐可笑,你会使自己陷入无法摆脱的困境,那就是,为了不使谈判对手拂袖而去,你可能做出相当大的让步。这时对方想知道你究竟想做出多大的退让。一旦到了这个地步,他就像牢牢坐在汽车驾驶员座位上那样驾驭着谈判,因为你已不能像在谈判开始时那样装腔作势了。

无论发生了什么……

在我们生活的这个时代,有这样一种现象:专业运动员在某年出了好成绩后,明知原有合同具有法律约束力,还是无一例外地要求重新就合同进行谈判。有趣的是,如果某年成绩下降,运动员则不愿意就降低酬金进行谈判。体育也属于一种生意,由于这种职业的性质,运动员尤其容易受“辉煌战果”欺骗

的害。他们容易过高地估计自己的价值，直至毁了自己的前程。

映现在我脑海里的一个这方面的例证是关于文斯·费拉加莫的。他是70年代末和80年代初具有踢足球天赋的运动员。他作为洛杉矶公羊队的一名替补后卫，坐了几年的冷板凳。一名场上后卫负伤后，费加拉莫才有了出头之日。他的出色表演引起轰动。第二年，他带领公羊队闯进超级杯赛圈，这也是公羊队唯一一次进入该赛圈。看来他都可能成为未来的历史名人纪念馆候选人了——只要他在8至10年内保持同等水平。不幸的是，只过了一个好年头，他的朋友，也是经纪人，要求将其薪水提高好多倍，并且扬言，如果要求得不到满足，费加拉莫将前往蒙特利尔为加拿大球队效力。

他犯的头号错误是不顾已有的合同，要求提高薪水。第二个错误是，想与公羊队所有者乔治亚·费兰蒂埃——一位号称亿万富翁的人，硬碰硬。没有留意“现实世界规则第187条”——千万不要推搡手持木棒的家伙。如果你对一个恶棍好，他可能给你机会，你最后甚至可以满意而归。你要跟他打棒球，弄不好他会把你大卸八块。

费拉加莫就遭此恶运：他在加拿大过得胆战心惊，一年后像条夹着尾巴的狗一样溜回了公羊队。一连两个赛季都没有大的建树，他被换到绿色海湾队，以后不久便离开了足球界。如果他当年不提要求，继续为公羊队效力，这位具有天赋的运动员的体育生涯会是什么景象呢？

埃戈赫尔克斯特

埃戈赫尔克斯特在进行堂皇之骗上可谓登峰造极。这家伙不惜花费时间、精力和金钱来自欺欺人，说自己是霍华德·休斯再世。为了暗示这一点，他在自己豪华的办公室内布满了各种标志。他想不到，这样的自我标榜对阅历丰富、事业成功的人来说，只起到提醒作用，在他的生意发展得异常迅速的情况下，更是如此。

几年前的一天，我同埃戈赫尔克斯特共进晚餐，那时他刚30岁出头。一起吃饭的目的是为了讨论我们当时正在谈的一笔生意。结果我们那笔生意一直没谈到，倒是听他伊里哇拉吹了一大通：他结交了什么人，赚了多少钱，他是如何聪明。接着，好像是感到他的猎物已被他的鬼话弄得神魂颠倒时，他提高了嗓门：“有三件事我能昼夜不停地干——喝、赌、嫖。”我当时差点打出哈欠。

他那时却越发来了精神，描述起他那套令人望而生畏的生意经来，还特意说明他定期乘他的私人喷气座机从美国这边飞到美国那边。不过，我那时早已不是涉世未深、容易轻信的人了。大约15年前，那时我还没有做大脑移植手术，我也曾有过一架小型喷气飞机。但是说真的，我当时的钱刚刚够我买一辆自行车的，更别说买飞机的钱了。这个年轻人讲到最后，嘴角挂满唾沫。我敢说，总有一天，他那架喷气式飞机不再属于他。

天真

几年前，我侄子刚担任一家大公司所属代理公司的股票经纪人。有一次，他对我说：“罗伯特叔叔，我真不敢相信，公司

头头们竟然欺骗自己的客户。”我笑了笑，告诉他，他还没有真正发现相对论的原理。然而，在业余股票玩弄者（该词的定义是，虽然没有将全部时间用来玩股票，但也不断“投资”于股票的人）中，由于天真引起自我欺骗的人比比皆是。请理解，我说的不是所谓内幕交易。其实我也不相信有这种内幕交易的事。内幕交易不过是一些人的想象而已。这个词在一般情况下的意思是含糊不清的。其实每一个买股票的人都有内幕交易之嫌。这是因为所有买主，包括那些神秘的老太太，都是根据小费（明的或暗的）多少来买股票。小费是某人（通常是经纪人）为了那些股票而付给买主的。

伊凡·博埃斯基、丹尼斯·列维尼斯和其他重量级股市投机者们究竟何咎之有？这个问题本身就是幼稚的。他们的过咎就在于探听谁给的小费高。人们之间的嫉妒进一步刺激了我们这个功利主义的现代世界，当你敢于在生意角逐中胜过对手时，你也许是在冒坐牢的风险。

请别误会，我在 70 年代初就认识了伊凡·博埃斯基，那时他还是一条尚未长大的眼镜蛇，野心勃勃地盯着他岳父的财富。那时他曾恶狠狠地冲我说：“相信我，我早就想把你镶的金牙敲掉。”我要说明的唯一一点是，虽然涉足股票市场毫无错处，但人们必须时时防备对于这种角逐的现实自我欺骗，因为这些现实是相当残酷的。挖空心思赚钱的人都是些机灵过人、反应迅速和冷酷无情的家伙。

培养正确的洞察现实的习惯

举出上面这些例证的目的是为了重申这一观点：只有那些养成躲避无时不在、始终诱人的欺骗世界的人，才能取得较

大的成果。养成这一至关重要、根本的习惯的最大障碍是，人们遵循这种习惯时会感到不舒服。真理可能是严厉苛求的，我们作为人会相当自然地倾向少受痛苦，多享快乐。

如果有时难以控制自己不受欺骗的话，有必要回想一下与“行动就有结果”定律相关的一条重要原理：付出越多，所得好处越大。获得对现实的高超的洞察力，需要付高的代价。因为了解现实的程度越是深刻，所取得的成果质量越高；成果的质量越高，生活的质量也就越高。

由此可见，很少人能够连续取得有意义的成果，其最常见的原因是，他们不愿吃苦，不愿意不松懈地追求对现实的正确洞察。

自我审视

要正确地洞察现实，首先必须养成严于克己的习惯。必须虔诚地审视自己，追究自己问题的根源，也就是说不依赖于情感转移。需要说明的是，在心理学上，情感转移有许多定义。我用这个词是指将我们自己问题的根源归咎于别人或超出我们控制的情况，而不是我们自己。

完成这个任务需要付出巨大努力，需要自我约束和保持理智，需要使自己服从于追求长远成功的努力。这意味着，不管别人对你说什么，你必须扪心自问，怎样做才能避免上述问题。如果你将某个问题的责任转嫁到某人或某件事上，你就等于告诉自己，你不能防止重蹈覆辙，因为那不是你力所能及的。另一方面，如果你愿意从怎样做才能避免重蹈覆辙这一出发点分析问题，你就能把握住事情的发展。

“请握紧拳头,摆好姿势”

下面这件事可以作为我所谈问题的一个佐证。事情发生在我的第一本书成为畅销书后不久。我将书的原名《商业现实中的残忍试验》改为《以恐吓制胜》,我一点也没想到我的行动的长远后果。我更改书名仅仅为了一个动机:引起公众的注意,增加销售量。在这方面,这样做肯定是成功了。但我忘记了一个小问题:行动就有结果。

《以恐吓制胜》是一本讲述如何保护自己,不受他人的恐吓的书。这样一个书名的确做到了扩大销量的作用。有关的编辑出版人员既没有时间也没有愿望去读他们所编辑出版的书籍。因此,也不可能负责地调查他们编辑出版的大部分书籍。就像一旦你铺好被褥,他们就不由分说让你在上面睡觉一样。根据这种情况来看这个问题,考虑到我向他们提供的那些有趣的材料,你会认为,出版社至少会在每年马基雅维里的诞辰日寄给我一张卡片。

至少我早先就觉察到一点我的后半生会是怎样的。《时代》周刊打算刊登一篇介绍罗伯特·林格和“以恐吓制胜现象”的专稿。写那篇稿子的作者表示需要我的一张照片,与专稿一起刊登。为此,他们一名摄影师来到我的办公室为我拍照,我表示同意。结果他一共给我拍了差不多 200 张不同姿势的照片。在这么多照片中,我多么希望《时代》周刊能选用那张我照得很像汤姆·塞莱克的照片。

可惜我没有这种运气。开始拍照时,摄影师对我说:“干嘛不放松些,表情丰富些。这样好不好,你把手握成拳头——就像这样(示范动作他早已想好)。我就善于用这种方法减少人的紧张情绪,使拍摄的效果更理想。”

0574950

我没有多思索，按照这种“放松方法”放松自己，一面同摄影师开玩笑，一面握好拳头，做出扭曲了的表情。我当时不知道，除了拍这种姿势的照片外，拍其余的照片纯粹是为了装装门面，因为他已经拍到了他想要的照片。

两星期后，《时代》就登出了我的照片：我紧握左拳，脸上流露出略带威胁的嘲笑。照片被印在对开整页的正中，照片上的我的目光朝向我的左方。在相邻的一页，离我的照片不远，登着《权力！如何得到，如何使用》一书的作者米契尔·柯尔达的照片。他的目光朝向右方，当然是握着右拳，凶神恶煞，好像在说：“冲我来吧！”

可以肯定，全国没有一个《时代》的读者不认为，柯尔达的照片和我的照片是一起拍的，我们愿意——甚至渴望——摆出那种姿势照相。事实是，我和柯尔达素昧平生，直到照片在《时代》上登出半年后，我们一起观看一场演出时才相互见了面。然而，照片却早已登出：两个坏小子紧握拳头，怒目相视，每个人都是一副坏样子。真可谓是照片编排的杰作了。他们是在骗人，但他们也很聪明。那篇专稿的内容，不用说，更是误人不浅了。

现在，我有时倾向于用软合金大脑——非常有柔韧性——思考，而不是将情况重新组合，恰当地估价我行动的长远后果。由于林格的恐吓者形象已经为人们所熟悉，我常常糊里糊涂地隐入一个又一个的不利局面。《人》、《美国》、《纽约时报》和一些地方报纸利用各种机会渲染这种形象。尽管它们的虚伪宣传使我感到愤怒，但该书的销售量还是令我满意的，所以我还是接着扮演新闻媒介指派给我的角色。

要是在我的下半生抱怨新闻媒介对我的不公，那是很容

易做到的。然而，在我经受住最初的打击后，我才静下心来客观地分析形势。我应老实地承认，责任不在新闻媒介。新闻媒介没有要求将书名改为《以恐吓制胜》，也没有用枪逼着我接受他们的采访。我一直有选择的权力，但我的选择没有理智地估计一下自己行动的长期后果。这个后果就是，人们不停地谈论“林格这个恐吓者”，不仅新闻媒介谈，一些自命不凡的作家和演说家也跳出来，为树立自己的虚伪形象，对我进行漫骂攻击。

大情况/小情况

在商业界，常常出现这样一种现象：人们连着几年认为，如果他们不是被某人欺骗，他们今天就不会破产。这种对现实的错误感觉会像癌症一样传播，如果不及时纠正，你永远也别想成功。另一方面，自我审视的作法会给一个人一生取得积极成果铺平道路。面对某人对你的欺骗，怎样做出健康、清醒的反应呢？那就是立即反问自己，你在将来如何避免同这种类型的人打交道？许多问题的答案可能很简单：改进你对人们的判断。猜猜为什么？因为这是你自己可以把握的。这种办法不依赖于别人，这确实不是个小问题。

你可能说，小情况是某人欺骗了你，但大情况是学会怎样在将来识别和躲避这种人。一个人学会识别骗子后，他就能摆脱醒来的梦幻状态，开始迈进现实世界。一个人如果继续研究大情况，他就越发能够观察人类行为的趋势。了解这些趋势，会有助于他懂得：怎样做才能避免或成功地解决一生中困扰他的无穷无尽的问题。

寻求真理

重复多少次也不算多：寻求准确地洞察现实，就等于寻求真理。人们对真理有不同的感觉，原因之一是，我们都是从自己的那一套推论出发。因此，一个严肃的真理寻求者必须学会怀疑一切，愿意放弃自己所珍视的观念，即使这样做要忍受痛苦。

寻找真理，从何下手呢？真理存在于知识和智慧中，真理是了解世界如何运作的钥匙。知识和智慧是构成对现实精确洞察的建筑板块，奇妙的是，别人无法将它们从你的身上夺走。

可以通过读书，别人的口头教导，甚至是（信不信由你）大量的电视节目来增进知识。更多地了解世界，就更有可能理解它是如何运作的。不幸的是，很少有人愿意花费必要的时间和精力去涉猎必要数量的知识。拥有借书证的人只占人口总数的大约3%。

说到理解世界是如何运作，智慧比知识更加重要。可以恰当地将智慧定义为常识和准确地判断。“没有智慧的知识是无用的”这一格言中的道理最容易为人们接受的，因为正像我在引言中讲到的，世界上充满了受过高等教育、事业不成功、经济不富裕的失意者。

吸取别人的经验教训

另一条你肯定熟悉的格言是：只有傻瓜才只吸取自己的教训，聪明的人会吸取别人的经验。显然吸取别人的经验是一种更为有效的增长智慧的方法，因为你避免了在吸取你自己经验上所浪费的所有时间、精力和财力。

在任何一种艰难的领域或日常生活中,通向成功的捷径,是谋求与那些具有大量智慧的人作伙伴。培养多结交聪明人的习惯,是很有意义的。一个非常有效的方法是阅览贤哲们的著作。这样做就等于敲开一座巨大的智慧宝库的大门,里面的智慧是任何个人都无法提供的。著名的语义学家阿尔弗雷德·科尔兹博斯基将这种现象称为“时间约束”,即记录经验并将其传递给别人。

不幸的是,世界上没有人完全利用这种机会吸取别人的经验。某些人的行动促使我发现了“对应常识综合症”——某些人一直与经验表明是最明智的行动正好背道而驰。也许你认识的某个人就是这种综合症的牺牲品。你会感到费解,为什么一个人会以这样一种自我毁灭的态度对待生活。这是一个待探讨的有趣问题。答案可能是,那个人想证明他比那些已经经历过类似情形的人更机灵,或者他不是真地相信他理应获得成功,或者仅仅是因为他生性好斗。这真是生活中不可思议、难以解释的谜之一。

拒绝吸取别人的经验,这个问题在青少年身上尤为突出。由于他们的阅历浅,他们不具备足够的智慧,不能理解获取智慧的捷径就是吸取别人的经验。因此,那些正在度过“不定智慧时代”的青少年中,有这种“对应常识综合症”的人所占的比例是较高的。“不定智慧时代”是人生一段烂漫时光,在这段时光,一个人开始了解世界万物,但不幸的结果是,在这期间他也不容易听得进劝告,无论是苏格拉底还是生身父母,甭想往他那好像饱和了的脑库中装进多少东西。

“不定智慧时代”是一个人成熟过程中一个完全正常的部分,但不能拖得年头太久。许多情况下,一个人可能在进入 30

岁、40岁，甚至更大的年龄后，依然停滞在“不定智慧时代”，虽然论年龄他早已成人，但行动起来依然像孩子。这样的成年人听不进比他聪明的人的劝告，可能永远琢磨不透为什么他在不停地自我毁灭。

聪明的人使劲地吸取别人的经验，对于这种好习惯带来的高效率，他欣喜不已。

吸取自己的经验

即使一个人有这种愿望，他也不可能从别人的经验中学到需要了解的一切。愿意也好，不愿意也好，我们每个人必须通过自己的经验来增长智慧。只要一个人不是重犯同样的错误，这样做就无可非议。一个人从自己错误中吸取教训所用的时间越长，就越有犯大错误的风险——造成不可挽回的损失的错误或是在很长时间内对自己的生活造成严重和消极影响的错误。

一个人必须养成从每次失败中吸取教训，然后将其新增的智慧运用到以后的实践中去的习惯。理想的做法是：一旦犯错误，就本能地迅速地想到改正引起刚才错误的作法，如果你在这方面的习惯性变强了，那么你会获益匪浅。

梦想与现实

培养对现实的正确洞察能力不是件容易的事，因为我们周围存在着欺骗人的世界。好在只要你追求真理，你就可以通过实践锻炼得成熟起来。这意味着自觉自愿让自己的企盼和心愿——自己的梦想——受现实的支配。我不是说你不应该有自己的梦想，恰恰相反，梦想是重要的。我要说的是，你不应

将理想和企盼凌驾于现实之上。换句话说，你对真理的热爱必须高于实现自己梦想的愿望。

在以商业为舞台的生涯中，你愈能更加经常、更加迅速地辨认真理，你愈有可能摆脱人类习以为常的醒来的梦幻状态。你能够正确洞察现实了，欺骗也就开始消失了。随着欺骗在你生活中消失，你也就有能力在更为理智的基础上，有效地处理各种问题，这样反过来也会导致高水平的成功。

在你接着往下读时，请记住：面对现实的习惯是本书所讨论的其他每一个能给你带来运气和财富的好习惯的基础。因此，为了让以下章节中提供的想法、策略和情况使你充分受益，请你掌握这一根本的习惯。这是至关重要的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

第 二 章

保持积极的精神状态



1969 年 12 月 3 日 盐湖城

我们乘坐的飞机在准备降落时，塔台调度员——他后来作证说，他已经连续当班 16 小时而没得到休息，更糟的是，当时还感冒得很厉害——说我机的位置是在一架波音 737 客机后面两英里处。不幸的是，两机距离还不到 2000 英尺，已经很接近了！突然，我们乘坐的轻型客机陷入前面那架喷气客机产生的尾流之中。像遭到旋风袭击一样，我们的小飞机险些翻个底朝天。

我的机长瓦尔特向塔台疯狂地喊道：“情况不好！”而塔台调度员当时却指示我机先抬起机头，再度盘旋，然后再伺机着陆。我透过驾驶舱窗口，看到地面飞快地掠过。飞机已经几乎翻了过来，眼看要带着我和五个同伴坠毁了！

闪过我脑海的念头是，我不总想知道最后的时刻到来前会有什么感觉吗？那事会快得连感觉到痛苦或者明白过来是怎么一回事的时间没有吗？我想，我立刻就要找到答案了。

奇迹出现了，瓦尔特居然没有让飞机底朝天着陆，而是以正确的角度触到地面。飞机以 100 多英里的时速划过地面，发出刺耳的声音，瓦尔特拼命控制着飞机，不让它再翻筋斗。终于，颠起来的飞机又摔落到地面，然后开始一圈一圈地滚向跑

道的一边。

我低下头，透过飞机地板裂开的口子，看到地面的沙土。火苗已经冲进座舱，我们感到自己就像个旋转不停的陀螺。当你处在生死关头，不知有多少清醒的念头能够压缩进这短短的一段时间，这真令人惊奇。一个人只有经历过类似的灾难后，才能完全理解我的意思。那种劲头就像你即刻进入了超知觉状态，像许多人所描述的那样，看见自己的整个一生在眼前一闪而过。

不知道我们的飞机究竟旋转了多少圈后，才能靠近跑道的脏地上停了下来，好像至少有10圈或15圈。我记得轮子被刮掉，机舱地板也差不多全掉了。当机舱变得烟火弥漫后，我只有一个念头：爆炸，我和舱内其他人一起即刻毁灭。

突然，传来副驾驶员罗思那令人振奋的字眼：“安全门”。里查德——我的一位助手，恰好坐在紧挨安全门的右后座，抓起门把手，拽掉了安全门。记得当时我想的就是，如果尽快地冲出门口，还可能有机会活命，出去慢了就完了。

没顾得多想，我跳出机舱，像一麻袋土豆摔到沙砾、脏土和积雪上。我当时早已脱掉鞋子，只穿着袜子，可谁还顾这些？紧接着，我跳起来，开始模仿世界级短跑运动员。我一边像头小肥猪一样呼哧呼哧地跑着，一边想：“尽量远离爆炸地点。”奔跑了大约75码后，我筋疲力竭，瘫倒在地。身上又冷又湿，这我不在乎。我仍活着，仍在喘气，衣服已撕破，坐在冰冻的地面上，目睹我的飞机变成一堆价值80万美元的篝火。

我注意到副驾驶员从安全门中爬出来，我屏住呼吸，期待着瓦尔特出来，5秒钟，10秒钟……，又是无尽地等待。天哪！瓦尔特就要在我的眼前被炸得粉身碎骨！在那紧张的数秒钟

内，我所经受的那种孤立无援的心情是无法用语言描述的。我应该像约翰·韦恩那样跑回去救他吗？第二天报纸的头条新闻将赫然写道：企业家奋不顾身勇救飞行员，终因手脚笨拙粉身碎骨。

幸运的是，没等我做出这么一个生死决定，瓦尔特出现在安全门口，爬出飞机，向我奔来。他跑到我面前停下时，我仍坐在地上，胳膊搭在膝盖上。他的第一句话就是：你也许没想到，是我刚刚救了你的命。（罗思后来告诉我，就在飞机靠着右翼翼梢贴着地面滑行时，飞机差一点翻过去，瓦尔特宛如骑在牛背上的西部牛仔，头脑清醒，拼命操纵着方向舵把，死不服输。飞机终于不负苦心，停止了摆动。罗思告诉我，要是飞机真的翻了个，那就在劫难逃了。）

说它是个奇迹一点也不差。飞机完全毁了，但机上的六个人却安然无恙，只是有的膝盖被擦伤，现在看来不可思议。但当我坐着观看消防队员灭火时，并没有多想我们刚从一起飞机坠毁事故中死里逃生这个事实。生命是永恒的，我为什么不该在飞机坠毁事件中幸免于难？

1982 年 12 月 1 日 洛杉矶

一位 29 岁的企业家在天亮前起来，准备迎接新的一天的挑战。城内一位房屋粉刷工人也正在赶去做他那千篇一律的工作。这两个人互不相识，也没有想到他们很快就要相遇。

年轻人开着一辆新型达特桑轿车向东驶去。命中注定他们成为概率为百万分之一的事实的参与者。将近 6 点 30 分，就在天空在地平线上显露出一点颜色时，他们来到洛杉矶一个较大的交叉路口，而且完全在同一时刻。要是他们两人中的

一人在刷牙、穿鞋或发动汽车时多用了一秒钟，就会错过同死神的灾难性约会。时间选择得太准确了，两人不幸身亡。

据目击者叙述，两车都以至少 35 英里的时速行驶，因为是清晨，没有其他车辆影响他们的前进。路口的交通信号灯也由于前一天夜里的急风暴雨而失灵了。

事故发生后不久赶到现场的一位救护人员对我说，那辆达特桑车没有留下一点刹车痕迹，从这一点他可以肯定，那位年轻人死得不明不白。那辆小货车面对面地狠撞了上去。我听调查事故的警官说，这是他经手调查的性质最恶劣的事故之一。

生命结束得如此突然的这位年轻人聪明勤奋，且心怀大志，前途远大。结果，连个警告都没有，一切就都结束了。1982 年 12 月 3 日（13 年前的这一天，也正好是我在飞机坠毁中幸免遇难的日子）我们安葬了我的侄子米契尔·普莱斯。

是偶然的吗？

问题是，为什么某些人运气似乎不太好，但却能死里逃生，而另一些人虽然形势对自己极为有利，却蒙受灾难？对凡夫俗子来说，这是个难解的谜。生活是随机的，玩世不恭者们这个论点正确吗？人类是否有力量控制自己的命运，如果有的话，能达到什么程度呢？这个问题是人类有史以来辩论不休的问题。

许多人绝对相信生活是随机的。他们常用的“证据”是指出这一事实：那么多人本来不具备应有的素质或能力，却忽然拥有巨大的财富和权力。为什么一个人生来就是查尔斯王子，而另一个人生来就是埃塞俄比亚农民？

那些认为生活是随机的人，自觉或不自觉地相信以下两个理论之一：其一是“清静无为”，即过去、现在和将来是我们意识的错觉，实际上它们是同一回事。依照这种对宇宙的看法，任何事情都无法改变。换句话说，就是改善自己境况的努力是没有意义的，因为我们的未来境况已经是确定的了。其二是大爆炸宿命论。这种看法认为，整个历史过程中已经、正在和将要说的事情早已被 140 亿年前大爆炸的性质完全确定下来了。大爆炸是科学家普遍接受的有关当今已知宇宙起始的理论。在那极为壮观的爆炸的最初一刻，每个原子都开始了一个永恒的飞行航程，这个航程是爆炸的冲击引起的错综复杂的情况事先决定的。这种理论也反映出凡事不能为人或物所改变。每一件大事的每一细节均早已预定在一个无法改变的进程中。

宿命论的倡导者们认为，如果你说：“我可以决定现在就拿起这只盐瓶，如果我愿意的话。”这不仅仅是因为你自愿将这个决定当成一种错觉，而且也是因为你相信你是按照自己的愿望行事。也就是说，他们认为，连你洞察到自己做出一个决定这件事，也是 140 亿年前事先定好的。他们认为，被大爆炸推入宇宙的原子使你的大脑形成这样一种方式：大脑自己会认为它是在今天做出决定的。依此类推，这个一次性大爆炸喷出的原子，构成你的声带，使它能够表达当今的语言，另外一些原子构成你的手，使你今天能够拿起盐瓶。

人类的干预

亿万富翁丁·保罗·盖蒂曾应一家杂志之约，写了一篇介绍他如何致富的文章。他这样写道：“有些人找到了石油，有

些人没有找到”。这样写正中了随机者的下怀。不错，我承认，在事情形成结果的过程中，运气至少起到部分作用。我承认成功的获得与许多运气的因素有关。不过，我也同样深信，运气不是生活方程式的唯一因素。让反复无常的命运之手左右你的命运是极不明智的。

平均法则决定了事物的长期不可避免性，即造成了机会。但下面这个有关机会的试验是令人感兴趣的：如果抛硬币一次，正面向上的机会为 50%。如果抛硬币 21 次，它连续 20 次反面向上，第 21 次是正面向上，那么你认为机会率是多少呢？你会认为机会率仍然是 50% 吗？确实如此，不信你去问数学概率论专家。接着抛下去，正面向上的次数最后还会增加，直到正反面向上的比成为 50 : 50。但抛一次时，正面向上的机会仍然只是 50%。

· 谈到人的经验，还有一个重要因素值得考虑：人类不像其他物种，仅仅只有意识。人可以谋算，计划，形成概念……。不像抛掷硬币，人具有改变事态的能力。比如说，一个人可以决定不抛掷硬币。他有选择的权力。他可以决定放慢驾驶速度，以便减少他发生交通事故的机会。他可以决定不吸烟，以减少他死于肺癌的机会。他可以决定做某笔生意，以加大其成功的机会。他可以决定：单身生活，或结婚，或去滑雪，或干脆藏在床底下。不管他做出什么决定，什么选择，都与下列两种机会有很大关系：一是他自己的机会，二是与此相对立的，受平均法则支配的不可避免的占主导地位的机会。

可以肯定，人们经常受到随机性和不可避免性的影响。但你也权利干预，影响你所遇到的特定情况。威廉·詹姆斯的一段话是很明确的：我们这一代经历的最大变革，是发现人类

可以通过改变其内部心理状态,来改变他们生活的外部前景。

当我阅读维克多·弗兰克尔的名作《对人生意义的探索》时,我想到了詹姆斯的话。弗兰克尔是世界闻名的奥地利心理学家,他继承了弗洛伊德和阿德勒两个巨人留下的事业。人们都说他写了 28 部书,到处讲演,足迹几乎遍布世界,身兼各国名牌大学的客座教授,接受过许多个荣誉学位。这个经历给人留下的印象够深刻的。最值得一提的是,维克多·弗兰克尔的大多数成就,是他在奥斯维辛和达豪的纳粹集中营度过三个恐怖年头以后完成的。在《对人生意义的探索》一书中,他生动细致地叙述了他在纳粹监禁期间所经受的创伤、退化和痛苦。他描述了这样一幅情景:在冰天雪地或泥泞之中跋涉,光脚穿着有破洞的鞋子,长满冻疮的脚趾露在外面。他还回忆了纳粹们怎样折磨他,殴打他,用枪托击他的后脑,讲了他看到亲朋好友被带到煤气室或活埋时的感受。每一天都是残酷和令人痛苦的,每到傍晚,受尽饥饿摧残的他和他的难友们得到的只是一碗稀汤,碗底有一只豆角——这就是他们一天的口粮。他还讲到甚至有时不得不在自己的粪便上睡觉。

这样的苦难肯定是我们所无法理解的。所以,当某人经受过这种现实生活的恶梦,特别是像弗兰克尔这样有声望的人,讲述自己的经历时,字字句句都有很大的可信性。他在《对人生意义的探索》中讲的一句话“一个人的一切都可以剥夺,只有一个除外:人的最后一点自由——选择自己在特定环境中的态度”,最能反映出这个经受了如此难以忍受的折磨后居然活下来的人的非凡之处。

贯通《对人生意义的探索》全书的弗兰克尔的明确观点是:态度是一个重要的因素。其他在奥斯维辛和达豪集中营活

下来的人也有同样看法。他如此强调态度是他活下来的关键，不仅给我留下深刻印象，也促使我进一步研究通常称为“积极精神状态”的现象。当弗兰克尔谈到态度时，显然是包含了“积极”一词的意思，即“积极态度”或者是更常用的词组“积极精神状态”，也叫做“PMA”。

我仍然同意这种看法：很多人虽然向别人讲述保持积极精神状态的好处，但他们自己没有真正理解其实质。在我还很年轻时，我常常嘲讽鼓吹“PMA”的人，因为那些人虽然竭力宣传其作用，却总给人一种鼓吹浅薄、变化不定的观点的印象。我绝不会接受这样一种说法：一个人单凭嘴一笑，再自言自语“我伟大！我伟大！我能成！我能成！”，就取得积极的结果。

更糟的是，我注意到，从长期的观点看，这种观点会起到适得其反的作用。如果一个人只是微笑，再就是做一些浅薄的声明说明其态度、或扮出笑脸向同事们发表积极的言论，结果最后的失败使他自己也怀疑“PMA”的价值。

共有五种人类愿望：权力愿望，愉快愿望，意义愿望，自我超越愿望以及死亡愿望。

为了维持真正的积极精神状态——养成我所称的态度习惯——你必须超越感情化，必须理智化。理智化的意思是你需要分析、确切理解什么是“PMA”，它是怎样发挥作用的，为什么能发挥作用。

首先让我们排除那种认为“积极精神状态”一词不可思议的看法。它既不深奥也不神秘。它也可称之为“良好的态度”、“积极的观点”或“健康的见解”。不管给它起什么名称，取得和保持“PMA”的基础是信念。当你谈论某人：“伙计，那家伙有

没有积极精神状态”时，实际上是在说：“伙计，那家伙有没有坚强的信念。”

简单而又明了：没有信念的“PMA”只不过是演戏，一遇到麻烦，就把它抛弃了。无论你怎么表白你会有所成就，只动嘴不能成就什么。重要的是行动，只有怀着坚强信念的人才可能采取行动。某个人可能表白他能在另一个工作领域获得成功，但同时又抱怨由于经济上的约束，他又不能辞掉目前的差事。他不愿冒损失眼前收入的风险，这一点就说明缺乏信念，他所谓的“PMA”结果不过是些空话。他实际上是在说：“天哪！我要是失败了又该怎么办呢？”由此看来，信念是能否保持积极的精神状态的一个重要部分。

获得真实的东西

人们怎样才能获得信念呢？与获得对世界是如何运转的认识的办法一样，通过获得知识和智慧。知识越渊博，智慧越多，信念就越强。

这里说的知识，是指具体情况的积累；智慧是指洞察力或常识。如果根据某一具体项目或工作方针来考虑，就容易理解为什么知识和智慧导致信念。总而言之，你对某项工作和职业愈是了解，你的信心就愈强。但是要获得和维持一个全面积极的精神状态，需要更加广泛的知识 and 智慧。这是一个庞大的题目，因为有无限数量的基本原则和宇宙法则。然而，我认为没有必要为取得和保持积极精神状态而了解一切。我得出的结论是，你只要清楚地了解四种现实，你就能终身保持积极的精神状态。

第一种现实：各种困难与问题是生活经历的一个完整的、

不断发展的组成部分。对此,我与你一样,并不欢迎,但我深信,盲目乐观地看待生活,会招来灾祸。如果你认为每一个障碍都是完全意外的,那就容易自己欺骗自己,相信自己只是运气不好。这样你就什么事情也不用做,因为受害者不愿意再行动,他们的主要精力放在了叫苦和抱怨上。最好是接受生活充满了困难和困境这一现实。这样才能集中自己的时间和精力,锻炼自己尽可能迅速和容易地解决困难和问题。

换言之,当你从理智和感情上接受,问题在人生中是必然存在的这一现实后,你就将自己的心理调整到一种适当的状态:做到适应不利的形势,并尽量使之变得对自己有利。要做到这些,需要真正的“PMA”。意识到人生充满困难与问题后,你的信念实际上会得到加强而不是削弱。

第二种现实:自然平衡法则。自然平衡法则与埃默森的补偿法则的意义颇为相同。简而言之,宇宙是平衡的。我们周围的事物符合这种法则:电子和质子;黑夜和白天;男人和女人;热与冷;生与死;一枚硬币的两面。这种法则在日常生活中也发挥着作用。我们迟早也需要理解这种现实:两者不可兼得。任何事情都不是单方面的:对每一个正极来说,都有一个起抵销作用的负极;对每一个负极来说,都有一个起抵销作用的正极。

你必须经常放弃某些东西,以便得到另外一些东西。对于这样一种现实,你绝不 应欺骗自己。在做决定的时候,如果看不到一个或更多的抵销因素,你最好暂停一下,更仔细地研究形势,因为那可能意味着你忽视了一个或更多的重要事实。忽视抵销因素就等于忽视现实,会导致长期的不良后果。

为什么说,理解自然平衡法则对于树立坚定的信念是至

关重要的呢？因为它教给你在不利形势下迅速和自动寻找有利因素所需的思想方法。这样的成语你以前也许听到过：“每次失败都播下成功的种子”，用这种方式思考的人不是盲目乐观者。他们晓得，对每一种消极情况来说，都有一种相等和抵销性的积极因素。所以，一旦发现某事不对头，他们就立即寻找积极因素。我喜欢将这种习惯说成：“尽量利用消极情况中的积极因素”。

一个杰出的例子是关于我的一位身兼双职的朋友的。他既推销汽车，又做律师。多年来，他脚踏两只船。他总是为自己落到不得不做律师的地步而感到痛惜（你应该喜欢这样一位坦白的律师）。他的律师工作耗费了他的大部分时间，使他没有心思去做生意。他是那间律师事务所的唯一业主，雇了30名律师和助手。律师工作耗费大量精力，一直压抑着他所钟情的做企业家的追求。

突然间，他的整个生活一落千丈。他被指控为客户办理有线电视经营许可证时接受贿赂。虽然审判期间自始至终他都表白自己是清白的，使他难以相信的是，他被认定有罪并判处在联邦监狱内服刑三个月。他最后被逐出律师界。为打官司，他的资财也花掉了一半。声望全无，朋友也不再来往了。他那间律师事务所乌云笼罩，最后被迫关闭。表面看来，他的未来是没有希望了。生活道路虽然充满坎坷，但他对自己的清白无辜坚信不移。坚定的信念使他终于讨回公道，经过上诉，他的罪名被推翻。

具有讽刺意义的是，这场灾难的结果是，他终于能用全部时间实现自己成为企业家的意愿，这正是他多年追求的。这场灾祸虽然使他栽了筋斗，但也促成他一直无法做的事情：关闭

律师事务所，再也不用为它耗费大量精力。

自从卸下律师事务所的磨盘，他在比较短的时间内就将自己数额已经不算小的财产扩大了一倍。不可思议，是不是？辛辛苦苦干了 25 年，为自己树立了完美的公民形象，却因一道最终被法院判定不符合事实的指控而抛弃，还有什么比这更糟？在身处逆境时播下了成功的种子，后来他确实成功地改变了自己的职业和经济状况。在极为不利的形势中，最大限度地利用有利因素，上面讲的故事就是实践这种习惯的典型例子。

第三种现实：平均法则。我在本章前面粗略论及的平均法则，可以运用到生活的各个方面。保险公司利用它来编制保险统计表，运动队用它来统计比赛各阶段的情况，赌场让自己的命运完全由平均法则来支配，从长远的角度看，赌场经营者是不会吃亏的。

保持积极的精神状态的习惯，以至于获得经济上的成功的关键在于理解平均法则。如果你连续 20 次做一个生意，在其他条件相同的情况下，成功的机会比你只做 10 次要高出一倍；如果做 40 次，成功的机会比只做 10 次高 3 倍。要是这听起来过于简单，那么问题在于为什么不是人人都能运用宇宙法则，并持之以恒地实践，直到获取成功为止呢？答案：多数人并不理解或相信平均法则对自己是长期适用的。

差不多人人都读过或听说过许多成功的故事，这些故事说明平均法则在个人最后胜利中起到不可分割的作用。桑德斯上校跑了 1000 多家餐馆，才说服一家将他发明的那一道鸡添进餐馆的菜谱。据说托马斯·爱迪生试验了 1 万多只灯泡后才做成一只经久耐用的灯泡。林肯的故事更带传奇色彩：在

长达 28 年的时间里，林肯经历了失业，经商失败，精神崩溃，谋求公职时屡试不中，直到他在大选中获胜，成为美国总统！

第四种现实：有可能通过精神的力量，对你的命运实施许多控制。有意思，是不是？困难与问题是难以避免的，但通过你的精神力量，你有能力决定自己的命运。

拿破仑·希尔在《思考然后致富》一书中，最先写出这样的言论“凡是头脑所想象和相信的，都可以实现”和“在你为一件事做好准备后，这件事就将实现”。

随着现代科学研究步伐的大大加快，可信的事例越来越引起人们的注意，像广为人知的诺曼·卡曾斯的病症虽被诊断为晚期，但仍得以痊愈。卡曾斯在他的畅销书《对一种疾病的分析》里讲述了他那令人惊奇的精神力量疗法。卡曾斯让朋友将一台电影放映机带到病房，一连几个月观看像马克斯兄弟公司拍摄的闹剧那样的电影，让自己通过放声大笑从疾病中解脱出来。关于他的事例，使人印象尤为深刻的是，医务人员也大多认为卡曾斯战胜“不治”之症的过程中，精神状态起到至关重要的决定性作用。

近年来，科学研究人员为探索精神在产生结果方面所起的主要作用付出了更大的努力。其中特别令人感兴趣的是斯坦福大学神经外科医生卡尔·普利布拉姆博士的研究成果。他令人信服地说明，在一个人头脑设想的事情和实际取得的成果之间有着直接的相互关系。普利布拉姆的全息记忆理论认为，头脑包容了它所想象的三维全息影象，反过来这种影象又刺激感官将影象“翻译”为有形的现实生活中的等同物。说得更确切些，如果你的头脑认为某事是真实的，它就刺激你的感官，给你引来将它所包含的大脑影象转化为有形现实所需

的事情、人和环境等。

由此可见,关于精神力量及其控制其主人命运的能力毫无神秘可言。正相反,这种现象的本质是有科学意义的。因此,一个人若想获得持久性积极精神状态,明智的办法是进行充分的研究,使自己相信这一现实:精神力量能够为他招引来将愿望转化为实际结果所需的事情、人和环境。

扩展的心理示意图

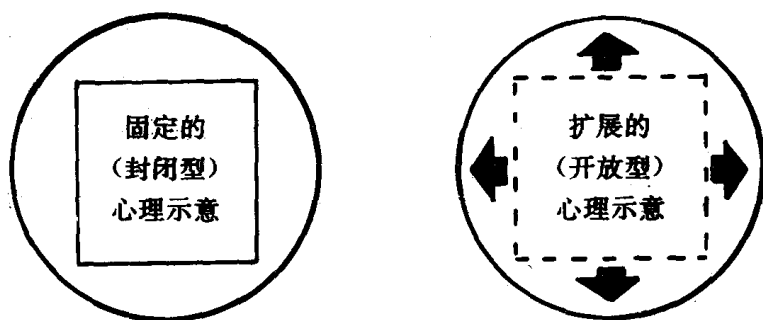
我用“心理示意”一词来形容头脑里的想象性方框,这个方框包含了你所认为的可能世界。反过来,位于该方框周边以外的一切事物,都代表着对你来说是不可能的世界。就是位于方框以内和以外的事物的总和形成了“信念系统”。

决定某一事物位于方框哪一边的因素是你的经验、你的环境、你的知识和智慧——你一生中所接触到的一切。如果你的经验是丰富的,你也拥有充足的知识 and 智慧的话,不仅有更多的可能性会在你的心理示意图框架以内,而这个示意图框本身也将有所扩展,即你的头脑更容易接受新思想、新概念。如果与此相反,你的头脑会趋于封闭。

你的信念系统越是积极,你就越能全面地相信你有能力掌握自己的命运。依此类推,你越是相信你有力量掌握自己的命运,你的心理示意图就越加扩展,你受先入之见的束缚就越少。所有这些将导致一个“足智多谋”的头脑,有了这样的头脑,你会愿意考虑各种可能做的事情。

替换性思维

足智多谋不过是替换性思维。我用“替换性思维”一词是



心理示意图

指培养这样一种习惯：在遇到问题和障碍时，寻找其他替代办法，而不是死抱住某事的结局与自己希望的不一致这一事实不放。

这就是“PMA”的全部意义所在，可以借助一个扩展性心理示意图来说明“PMA”。事实上，说“PMA”与扩展性心理示意图同义，也是比较合适的。如果你的替换性思维机制很强，就意味着你的信念也很强，因为正是这个信念激励你去寻找其它可选择的办法。再说一遍，信念在很大程度上是对以下几点理解：(1)各种问题是生活经验的一个正常的、完整的和不断变化的组成部分；(2)每个消极事件都有一个抵销性积极因素；(3)平均法则保证，如果你努力不懈，事情迟早会有结果；(4)通过精神力量，你有能力将实现你的目标所需的事物、人和环境吸引到你身边。

你是否曾经体验过要做一件大家都说不可能做成的事的冲动？这种事例说明，你看到了其他人看不到的可能性，因为

你的心理示意图框比其他人更为扩展。这使你更加足智多谋，更易于采取替换性方法来实现自己的目标。与其说是你为它做好了准备，还不如说那个办法是自己出现的。这种解释可能更合适些：你突破你心理示意图框的现存界线，发现其他办法就在界线之外。换句话说，你发现了来源于心理示意图框现存边缘以外的可能事情。

适应变化

开发这一无穷无尽的想法和机会之宝库，重要的是理解，你不会总能找到一个实现自己原订目标的方法。你可能找到一个使你走向完全不同方向的替代方法，朝这个方向走下去的结果，往往比预想的要好得多。

我的一位朋友的故事可以做为一个范例：他在德克萨斯州奥斯汀经营房地产。80年代初房地产业开始崩溃，德克萨斯州的情况尤其严重，奥斯汀也是受打击最厉害的城市。我的朋友不是死心眼，不去抵挡奥斯汀房地产市场显而易见且势不可挡的逆流，他从该市房地产业问题中发现了机会。他连着几年为非科班出身的房地产经营者办讲习班。参加讲习班的人总是梦想拥有房地产，但又认为那是非常老练的投资者才能做到的事。

他向学员们讲授如何购置购房贷款人收回的房地产。结果，奥斯汀每一位购房贷款人都把他捧为座上宾。讲习班学员每购置一项房产，他都从中得一笔佣金。就在奥斯汀的房地产经营商和建筑商纷纷破产时，我朋友的生意却突飞猛进。大家皆大欢喜：购房贷款人将自己不想要的、从别人手中收回的房子脱了手；买房人不用花几年时间反复探索就拥有了房产；我

朋友通过在这些房地产交易中收取佣金获得了巨额收入。

他的同行有上千名，就是不愿千方百计地应付奥斯汀房地产业的崩溃。他则不然，运用了替换性思维习惯，转向了一个截然不同的方向。这个方向为他创造了取胜的机会。他的替换性思维其实不过是一种遇到不利情况时的心理调整。这就是他取得巨大成功，而其他许多房地产经营者处境艰难的不同之处。没有秘密，没有大运，没有大满贯本垒打。只是坚持一个简单习惯——采取替换性行动。

“除了我的奔驰车，什么都可卖”

现在说说我的一位家住贝弗利山的朋友穷困潦倒的事。记得许多年前，我的这位相识为自己的经济状况叹息不已，我问他干嘛不把他妻子那辆奔驰汽车或者他自己的那辆卖了，好减轻负担。这话就像击中了他的心窝，“卖我的奔驰！开什么玩笑？这可不行。”

“为什么不行呀？”我天真地问道。

“卖了奔驰车，贝弗利山的人会怎样看我？我就毁了。”

显然在那个特定时候，卖一辆车，在这个人的可能做的所有选择中，没有占什么位置。这个想法不在其心理示意图框之内，所以，是他那缺少智谋的头脑所不愿考虑的。请注意我说的“特定时候”。足智多谋的人总是随着不断变化的形势而变化。比如说，如果我那位朋友突然被关进纳粹集中营，一个看守对他说：“告诉你，如果卖掉你的两辆奔驰车，我就救你出去。”即使在这种情况下，他也可能说：“卖了它们？开什么玩笑？你会把它们弄到手的！”

关键在于，为了不断取得积极结果，你必须坚持保持扩展

性心理结构习惯。如果你等到绝望时再考虑采用非常规或极端的选择，你的后半生恐怕也只能在绝望中度过。

无限的控制吗？

我在前面曾说过，理论上讲，我们受的限制相当多。我之所以用“理论上”这个词，是因为积极的精神状态并不能使你成为全能的人。但只要保持这种习惯，使它成为一种生活方式，有一件事情是肯定的：你可以把各种事情做得更好些。维克多·弗兰克尔的积极态度不能保证他在奥斯维辛和达豪集中营中幸存下来，但确实保证：面对能否活下来的问题，如果态度积极些，活下来的可能性就会大些；如果态度消极，活下来的可能性就小得多了。

换一种说法，尽管生活中总有一些不可避免的事情发生，如疾病、事故、自然灾害以及诸如此类的事情，但对待它们采取什么态度，任我们自己选择，至少我们可以使形势变得对自己有利，然后明显加大成功的机会。这本身就是在生活中的每一天都应努力培养保持积极的精神状态的习惯的充分理由。

第三章

洞察的相关性



墨西哥航空公司 913 号航班在曼萨尼略机场跑道上着陆时正好是 3 月 18 日晚上 8 点 10 分。我通过机窗凝视着夜空，思考着我做出使墨西哥为我明年之家的决定是否是一时的冲动。我曾认为这是摆脱、抹掉占据我清醒头脑的那种关系网记忆的理想办法。

我妻子怀孕快六个月了，可是我却认为，如果出现什么问题，我们总是能够去瓜达拉哈拉，到那里乘飞机还不到半小时。我的临时计划是，在妻子怀孕八个月时回到美国，等生了孩子再返回曼萨尼略，度过一年。

约八年以前，我的一位朋友在拉斯哈达斯饭店上方的山顶上建了一座宫殿式的 2500 平方英尺的别墅，但生意活动使他近几年很少在这里居住。在墨西哥，凡是主人不在的住宅都会出现许多问题。我答应我的朋友：我和我妻子在别墅住一年，照看那里的事务，向别墅的工作人员灌输些团结精神，使别墅的管理得以控制。工作似乎很简单（如果你在墨西哥生活过，那么这句话肯定会使你发笑）。

在我们到达别墅的第一周。我们经历了一些“小小的不便”：整个别墅的水变成深褐色，之后又连续两天彻底没水，抽水马桶根本无法冲洗；在厨房里发现了令人难以置信的巨大

的老鼠,还有蟑螂、蜥蜴和臭虫;空调坏了几天,这使混凝土结构的房间就象密封的坟墓一样;电话也坏了两三次。

这个别墅建在曼萨尼略湾,距曼萨尼略市约 15 英里。实际上,我们距一些小镇,如圣地亚哥和萨拉瓦更近。在我们到达别墅的第二天,我们去圣地亚哥采购食品。要是有人事先告诉我,卡马乔食品店是墨西哥最糟的食品店的话,那会使我有个思想准备。不过,并没有人这样告诉我,却有人告诉我,卡马乔的食品店是曼萨尼略地区最好的市场。我漫不经心地走进商店,环顾四周,开始搜寻我喜欢吃的一种食品,可是徒劳,因为这种食品从未到过卡马乔食品店。在美国任何供货最糟、最寒酸的街角食品店在圣地亚哥都会是一个食物品尝市场。我所见到过的货架上缺少食品的唯一的地方是列宁格勒,在那里顾客的表情是忧郁的。但是在卡马乔食品店,实际上人人面带微笑。此时此地,我已意识到,这将是漫长的一年。我有两种选择:像一个普通美国人一样受苦;逐渐适应当地人的生活方式。

实际上没有多久,我就开始盼望每周去几次卡马乔食品店,采购并同卡马乔先生及其雇员交换几句“西班牙”妙语。每当《今日美国》周刊到达或这家食品店的冰箱里装满了新到的百事可乐时,对我们来说就是一个盛大的日子。这完全取决于你脑子里如何想象。

经过几周的努力已适应完全新的生活方式,我和妻子安定下来,适应了一种以前从未经历的轻松的生活节奏。我们在海滩散步,大量阅读,逛圣地亚哥星期六露天市场,整修别墅,甚至鼓着勇气到曼萨尼略市去采购。总的来说,日子过得很快乐,尽管我们担心易激怒的蝎子会藏在我们的床罩下,等待我

们脚趾的到来。

然而,我妻子也付出了代价。首先,别墅太大,楼梯太多,过一天不亚于一次艰苦的体育锻炼。此外,墨西哥乡下的街道修建时并没有为孕妇着想。上山到我们别墅的这条路主要是用凹凸不平的石块修筑的,上山下山的大部分路段不得不以每小时不超过 10 英里的速度行走。圣地亚哥的街道是用大石块修筑的,而且很脏,比我们的山路还崎岖不平。

那是 4 月中旬,孩子尚未出世。为了安全起见,我想有必要了解一下这个地区有什么医疗设施,以防出现紧急情况。我们向几个人,有美国人也有当地人询问,得到的一致回答是:没人在曼萨尼略生孩子。我们得知,万一真的出现紧急情况,最后一线希望是大约 10 英里以外的拉斯布里萨斯小镇上有家海军医院。

在一个星期天,我们驱车亲自检验一下这个海军医院的设施,又着实吃了一惊。我们无须进去,只要看看外表,就会知道,患任何严重疾病的人都逃不脱死亡。我的第一句话就是:噢,曼萨尼略的应急设施就这样!不会有人在这里生孩子!我们至少可以完全把这个海军基地排除在可选择方案之外,不管出现紧急情况与否。

当天夜里躺在床上,凝视着屋顶,我的思维不断回到我们白天所见的一切。“假如……倘使……将会怎样,不,不可想象。”我甚至不允许自己考虑那种可能性。无论如何,我绝不能让这种可能性发生。我拿定主意,为了安全起见,在 5 月底左右动身去美国。等孩子出生后,在 7 月的第 3 周前后返回曼萨尼略。

我对我的决定感到安慰,虽然我的妻子一再坚持实在没

有必要这么早就动身去美国。遗憾的是，她的身体的状况并不支持她的主张，因为她感到越来越不适。崎岖的山路每上下一次都似乎是一次冒险，最后为了使我妻子免受折磨，大都是由我单独艰苦跋涉进城。这也造成了一些问题，因为我妻子讲一口流利的西班牙语，而我实际一句也不能讲。

到5月第一周的周末，我妻子的状况迅速恶化，我真的开始按紧急状况思考了。我决定在下一周去瓜达拉哈拉，以便让她在一个设施良好的医院进行检查。不幸的是，墨西哥航空公司破产，而它每周有两个航班到瓜达拉哈拉，这是我们空中旅行的唯一途径。

更糟的是，我们得知国际法不允许7个月以上的孕妇乘飞机旅行。比这更糟的是，今后几周到瓜达拉哈拉的所有航班的机票均全部订出。我的担心加剧了，同时我试图恰当地估价我们的几个选择方案。我调查了租一辆搬运车的情况，了解到要行驶6个小时，这还是假设路上不出现任何问题（在墨西哥假设永远是难以实现的）而且沿途有很多路段会使她很不舒服。“她忍受得了吗？”我问我自己。我没有别的选择，我不得不试试。所谓拉斯布里萨斯医院的幻想不断闪现在我的脑海，使我在仅有几个不合意选择办法中进行选择。

我预订了一辆5月13日星期六的搬运车，开始整理我们的必需物品。同时，我有责任保证别墅工作人员照料别墅，工资得到支付，整体状况不会是我们一离开就分崩离析。我本来是来墨西哥休息，写些东西的，情况变得太快了。我能从根本不会讲英语的花匠和女管家那里了解些什么呢？更甚的是，空调现在全部停止运转，需要大修或更换。此外，时常停水，汽车也处在趴窝的边缘。

星期三下午，我妻子疼痛得厉害，我们决定星期四到曼萨尼略去看医生，这仅仅是为了保证星期六我们不会冒着生命危险去瓜达拉哈拉。通过我们的一个朋友欧亨尼奥·古蒂格雷斯上尉，我们星期四上午约见了阿夫拉汉博士，他对我的妻子进行了检查。他说，我妻子肯定不会足月生。他诊断左上腹部剧烈疼痛的巨大凸出部位为疝。尽管如此，他认为我们可以乘搬运车到瓜达拉哈拉，倘若我妻子到星期六不发展得更严重。

然而，当天晚上，我妻子疼痛得扭动，痛苦的尖叫。我妻子从来没有叫过苦，对疼痛有很强的忍耐力。随着她变得越来越无法控制，可怕的情况出现了。这不是恶梦，不是电影也不是我在报上读到的情况，而是现实的情况。每个文明人恶梦中梦见的最终紧急情况，在这里发生了。瓜达拉哈拉相距遥远。唯一的问题是在曼萨尼略会发生什么情况！

我给我们在墨西哥最好的朋友汉斯·罗特利斯贝尔赫打了电话，他是对面拉斯哈达斯饭店公共关系部主任。最近几周，他一直密切关注着我们的情况，所以他马上意识到情况不妙。他接电话时听见我妻子在屋里传出来的尖叫，立即打电话给我们的共同朋友安迪·施克耶，安迪·施克耶又打电话给古蒂格雷斯上尉，古蒂格雷斯上尉再给红十字会和阿夫拉汉博士打电话。30分钟内，红十字会用简陋的担架将我妻子抬出，放进一辆破旧的卡车式救护车。然后我们沿着十分熟悉的石块筑成的崎岖山路下山。汉斯驾着自己的车跟在后面。我们以每小时两公里的速度在漫长的路上行驶，一路伴随着我妻子痛苦的呻吟声。

破旧的救护车无情地颠簸着，红十字会的医生对我妻子

说，在去医院的途中有必要对她进行检查。在检查过程中，我密切地注意着医生的表情，我立刻意识到有问题。他用西班牙话对我妻子讲话，我妻子再把他的话转告给我：今天夜里，你就要生了。

“不会，”我想，“不会在这里……不会在曼萨尼略……”仅仅几个星期以前，我们还笑着说，我们绝不会把这家海军医院作为可选择的医院。现在，我真想从恶梦中醒来，真想给我妻子和我自己安上魔力翅膀，飞到瓜达拉哈拉，但是现实问题是，人生中不可避免的一件事落到了我们头上。我们继续向海军基地前进，在那里将决定我妻子和未出世婴儿的命运。

当救护车驶下山路，上了通向拉斯布里萨斯的破旧公路时，透过肮脏的挡风玻璃我所能看到的一切是一个黑暗的世界，破旧的汽车、偶而急速穿过公路的人和笼罩在公路上空白天焚烧原野产生的烟雾。我尽力思考摆在前面的情况，救护车警报器的尖叫声在我耳边响起。

我们最终到达了海军医院，医务人员立即给我妻子做好了生产的准备，然后推进产房。不允许我进去，要我呆在距产房10几步远的三英尺高的墙外面。空气湿热得很，我在地板上踱步几小时，痛苦地听着我妻子每一声呻吟和尖叫。一整夜，我不停地思索，试图想象所有可能的情景。当我机械地继续踱步时，我条件反射地拍打着蚊子，看蟑螂不间断地在我面前混跑。

“没有人比我对分娩知道得更少！”我自己想到。“在最好的情况下，一个早产两个月的婴儿存活的可能性有多大？”我问自己。对此，我毫无所知。我脑海里连珠炮似地出现很多可怕的想法。随着我妻子的尖叫声越来越大，我越来越绝望，脑

子里嗡嗡作响。

约凌晨两点，阿夫拉汉博士走出了产房，脸部表情忧郁。他用西班牙语说了些什么，但我听不懂。他示意我把汉斯先生叫来，此时汉斯正在外面他的汽车里睡觉。我一面急速跑向汽车，一边想，“婴儿死了，婴儿死了！”我只希望我妻子安然无恙。我叫醒汉斯后，他和我急忙跑进去，阿夫拉汉博士用西班牙语同他讲话。一分钟过后，汉斯转向我并以一种严厉又同情的语调说，他们几次试图使婴儿生出来，但每一次开始时婴儿便失去心搏。脐带显然缠在婴儿的腿上。唯一的希望是：剖腹产。

我悲伤得紧紧咬住下嘴唇。这不是恶梦，根本没有能使我们飞到瓜达拉哈拉的魔力翅膀。关键时刻到了，大灾难落到了我们的头上，而且根本不能暂缓。他们给了我一个西班牙文责任书让我签字，当然还有一支笔。这是每个人的恐惧到来的时刻，一个人绝对无法控制的事情：酷热、潮湿、蚊子、蟑螂、一个从未见过世界而就要死的婴儿、就在几英尺外尖叫的爱妻、要签字的外文责任书。生活中很多情况下有很多选择，但有时只能有一种选择。在这种情况下，唯一的选择是在责任书上签字。

当他们把我妻子推向手术室时，她以勉强听得见的声音向我呼叫说：“我爱你，罗伯特”。当我以颤抖的声音回答说“我也爱你，埃斯特”时，热泪从我脸上流下。我一边注视着他们顺着过道用车推着她，一边想我也许再也见不到我的妻子了。她是那么的仁慈、灵敏、可爱，那么富有同情心。现在我已完全无法控制在我生命中最重要的人的命运，而它完全由一个第三世界国家的陌生人来控制。“我怎么能允许我们落入这种

地步？”我问自己。

在帆布床上睡觉的两名护士跳起来，紧跟着我妻子后面火速跑进手术室，之后，关上了门。焦急的等待开始了，几乎两个小时里我脑子里都在一遍又一遍地回想三种可能的情况。三种都是灾难：妻子活下来，婴儿死亡；妻子死亡，婴儿活下来；妻子和婴儿都死亡。我思绪万千仍抱着我从恶梦中惊醒并发现什么也没有真正发生的希望。一会儿我发现自己尽力在想我如何应付第三种情况，也就是最坏的情况；一会儿我的脑子完全不听自己的使唤，无法思考那不可想象的事情。

抢救在继续：这里连通常使用的麻醉剂也没有，麻醉师用了45分钟才把当地麻醉剂注入我妻子的脊骨。一次她停止了呼吸，不过他们及时使她苏醒过来。当她躺在手术台上时，她的秘密暴露无遗，她能够从头顶上的镜子里观看整个手术过程。气氛很紧张，简直是一场战斗，但是医生最终成功地将婴儿取出，使的劲之大以至于把她的整个身体从手术台上提起。

最后，凌晨4点12分，手术室的门打开了，一位用外科面罩罩在脸上的年轻医生冲了出来，怀抱着破旧毛巾包着的婴儿。他快速走向玻璃分隔墙后面的废弃早产婴儿保育箱。婴儿没有哭声，仅有呼吸。当医生试图把婴儿放进去，意外地撞开了盖子，盖子径直落在婴儿的脸上，就像整个情况开始时一样，我再一次紧紧地咬住了嘴唇。

由于无法适当地调整保育箱的顶部，这位年轻的医生抱起婴儿走过过道，把婴儿放进另一个存放保育箱的房间。同时，一名护士走出来，让我放心，说我妻子一切都好。在特护室里，那位年轻医生发狂似地抢救婴儿，尽力使他活下来。我突然想到，如果抢救失败的话，我也许永远不知道他是个什么样

子，于是当医生似乎使情况得到控制时，我犹豫地问，是否可以看一眼我的儿子。医生勉强让我迅速看了一眼。

那个时刻永远留在我的记忆中。这个可怜的小家伙困难地呼吸着，仅仅有足够的力量竭力维持几乎听不见的偶尔的哭声。尽管是个早产婴儿，但还是非常漂亮的。将婴儿匆忙抱出手术室的医生查戈雅博士说，形势仍是一触即发，尤其是在头 24 小时里。感染、肺炎、心力衰竭等等，此时都是威胁。设备虽然简陋，医务人员给婴儿用上了呼吸器，在他的左臂插上了静脉给食管，开始了有条不紊的抢救。

汉斯回饭店后，我又继续在医院酷热而又宁静的走廊上踱步……想啊……想啊……。一连几个小时，拍打着不断追随我的蚊子。当我胡思乱想时，不断地想到这几个字：洞察的相关性。此时此刻，我想大多数日常生活中的问题似乎是多么的微不足道。用相关的眼光看来，我们一生中所遇到的怠慢、伤害、不公平、坏运气、财政损失等等，似乎是那么的不重要。如果同我们所深爱的人的生死相比，似乎又是那么的荒谬可笑。

当我踱步每次路过特护室时，查戈雅博士总是伏在我儿子安德鲁·特洛伊身上，观察他的每一个运动，调整管子的曲径，测量他的手和脚，间歇地给他输氧，检查他的心率和脉搏，眼睛从不离开他。每当他抬起头来看见我时，他总是用眼睛说话。他是我所遇见的最富有同情心的一个人，一个真正关心人的人。

约上午 8 点钟，又一位年轻医生赫克托·阿梅里科博士来换查戈雅博士的班。我又担心了，但时间不长。阿梅里科博士也显示了无限的同情心。每当安德鲁的心脏停止跳动，他便立即采取措施，迅速推拿使心脏恢复跳动。这位杰出的年轻人

在婴儿保育箱旁，一站就是 24 小时，一次也不休息：调整给食管、呼吸管，推拿，观察……观察……。

在可怕的不安全的形势中，有一件事我是感到完全放心的：那就是墨西哥医生在设施、设备和技术方面的不足，靠他们的同情、关心和热心给弥补了。我无法用语言表达对他们的感激，完全被他们的伟大感动了。许多人可能有开业行医的才智，但只有一小部分人具有人道主义医生的品德。我遇上了这么多具有这种非凡品德的医生，真是太幸运了。这些了不起的、富有同情心的为人着想的医生连同护士，不知疲倦地把我的妻子和儿子从死亡的边缘抢救回来。开始那些可怕的严峻的事情，最后变为奇迹。在不到一周的时间里，我妻子和儿子的状况稳定下来，我们能够一起返回别墅了。一周前，在那个性命攸关的夜里，我们是两人离开别墅，那时有可能是二人返回的，但是相反，我们是三人返回。几乎使我们结束生命这件事最终使我们更加坚强，当然也给了我更加健康的对我自己小世界的洞察力。

这些问题与什么相关？

我的家庭在墨西哥的灾难遭遇是我在人生大学所修的最难的课程，无疑也是最重要的课程。至少可以这样说，它戏剧性地改变了我对人生的洞察。自从有了墨西哥经历以后，有许多被我曾经看为是很严重的问题，都被降到了次要地位，或者根本就不成为问题。

毫无疑问，不能用相关的眼光观察日常问题是人的普遍不足，这种不足可能是成功与失败的差别。不错，我们每人都会遇到各种各样的问题，但是，重要的是要学会不要不相称地

夸大问题。如果能成功地培养洞察事物的习惯，你会发现日常生活中的问题并不是那么难以承受的。用洞察两字，我是指以事物重要性的相关标准来观察。要养成洞察习惯，首先要养成自我提问的习惯。遇到不利情况时，要问一问这些问题与什么相关。今天，提升没有考虑我们，就认为世界末日就要到了。明天，我们失去了工作，提升对我们来说就不再是重要的事情了，我们只想得到工作。然后，我们失去了健康，突然间我们又认识到，当我们唯一的问题是没有工作时，我们有着健康的身体是多么有益。事实上，所有的问题都是相关的。

在这点上，财政问题通常是大多数人最为关心的问题。我们当中的大多数人很难想到以下现实，不管财政问题多么严重，谁也不会把我们拉出去，让我们靠在墙上，用机枪打死我们。不要误解我，我并不是说财政问题不重要，只是说与有些问题比较，它居于次要地位，如我家在墨西哥的传奇所证明的那样，我肯定知道，我们每一个人有时会面对面地遇到真正的危险问题。但是，我所要说的是，如果人们善于处理一些相互有关的小而严重的问题，以适当的洞察力来料理一般性问题，而不夸大问题，人们就会处于赢家地位。

困难处处有

如我在前面指出的那样，千方百计地认识到各种各样的问题是现实生活经历的一个组成部分，这一点是很重要的。生活是一条永不停息的长河，各种艰难困苦、障碍、遭受拒绝和所谓的坏运气都能碰到。生活是不停歇的劳作，是不能转让的贷款，是永无终止的销售，是不会公平对待我们的人，等等，这就是生活。

如果要培养洞察习惯,抓住上面的现实是绝对必要的。同样,如在第二章所谈的那样,掌握自然平衡法则中的真理也是必不可少的。如果你相信,坏事都有好的一面——肯定有——你就应最优先培养迅速主动地最大限度地利用坏事中好的一面的习惯。

实际上,我在前一章所谈到的培养和保持坚强的积极的精神状态的四种现实,对于保持一种健康的洞察力同样是很重要的。这四种现实是:(1)各种问题都是生活经历的正常的组成部分;(2)坏事都有好的一面(自然平衡法则);(3)平均法则保证,如果你坚持不懈地努力,事情迟早会成功;(4)发挥大脑的机能,人具有为实现自己的目标创造一切必要条件的能力。认识这四种现实就会给予你保持真正的积极的精神状态所必不可少的信念,积极的精神状态是培养和实践洞察习惯不可缺少的催化剂。

认为灾祸只是坏事是个大的错觉

认识下面这点也是很重要的,即坏事中的好的积极的一面实际上可能是难以觉察的。例如,与最初的消极面联系可能不总是显而易见的,这些好的积极一面也许在后期才出现,或者它们以小增量在很长时间内慢慢出现。

换一种说法,不幸和挫折是常有的,认为不是常有的想法,只是幻想。为了说明坏事中存在好的一面,我想起了我的一个已故朋友告诉我的一件事。他说,在30年代大萧条时期,因无法向银行支付抵押款,他失去了房子。由于这次创伤,他发誓永远不再借钱,在后来的整个50年里,在当时政策的范围内,他既做生意又搞人事。

他最终积累了净值 5 亿美元的财产，他的主要成功要归于困难时他的财政后劲。由于有大量的现金，他能够以压低的价格购买任何东西，从土地到贵金属。之后，他继续得到了长时间的补偿。从汽车到房子，从办公设备到整个公司，他买什么都付现金，从不欠任何人一分钱。结果，他经受住多次经济衰退的考验，仍安全无恙。

对比之下，想一想无数的人对他们的财产取消抵押品赎回权是如何反应的。在电视上经常可以看到他们。主要的电视网喜欢使愤怒的农民在照相机前游行，这些农民把取消抵押品赎回权看作是世界末日。他们没把精力放在最大限度地利用其消极形势中积极的一面，而把精力放在叫苦上。我虽然同情这种人，但是他们缺乏洞察力，这使他们看不到其困难的解决办法和补偿的好处。他们和我的朋友之间的差别是，我的朋友善于利用从表面上看是灾难的形势中所学的东西，为巨大的个人好运奠定基础。

自从我的朋友向我指出，他的长期的巨大成功与他一生中一时的大灾难有着微妙的关系，我就特别注意其他许多重要人物所取得的成功，目的是了解一下我能否发现一种倾向。我发现了。事实上，远不止一种倾向。每个成功的人都以适当的洞察力处理他的问题，养成了立即寻找消极形势中积极的好的一面的习惯。真正成功的人把逆境既看作是一次学习，又看作是一次潜在的机会，从而显示出洞察习惯。

大 赌 注

要提前摆脱谈判一大笔生意中岌岌可危、感情激动的局面，老练的谈判手，就像老练的打牌手一样，善于知道什么时

候把牌打出,要掌握这一技巧,就必须保持一种健全的洞察力,这样才能在智力和感情上理解到,没有任何生意是生死攸关的问题。有这种洞察力为背景,就会更加容易地下最后的两者择一的赌注。

换句话说,以适当的洞察力处理金钱问题,就可以提前客观确定界限,从而恪守这些界限。洞察力应该总是感到,世上的最好生意每天都有。如若不能培养这种洞察力,结果可能是,随着谈判激烈进行,你会在重要的问题上或价格上向对方作出让步。谈判就像有点类似于敲诈气氛的一个舞台,对方看到你作出的让步越多,推测你将继续作出的让步也就越多。一旦球向着这个方向滚动,要放慢其势头就极为困难。

要减少陷入这种圈套的可能性,第一步是要以适当的洞察力处理金钱问题。赚钱很重要,做生意是赚钱的手段,人们有理由下结论:成交是重要的。尽管如此,金钱的重要性是相对的。如果未能以相对的眼光看待财政情况,你就可能看得很重,看得越重你就越不太可能摆脱这种困境。当你开始感到在谈判中过于感情用事,要培养自己主动退缩的习惯。首先提醒自己,你的生命并不是谈判结果的赌注。其次,实践重新估价事实的习惯,要把握自己不要因缺乏洞察力而使自己做出超过谨慎界限的事来。

你的血压怎样?

我认为,我们难以用相对的眼光看待日常问题的主要原因之一是,我们对自己看得太认真了。同情与幽默之间有一条明确的界限,人比动物所具有的许多有利条件之一是,人既有使自己超脱客观形势,又有使自己超脱自我的能力。实现这种

能力的一个独特的方式就是使用幽默。人是能够嘲笑自己的唯一动物，可以对每一个问题、每一个不平等的事、每一个不利的形势视而不见，认为并不很重要。

例如，谁都知道无辜受到责备和诽谤的滋味。有时这足以使你在大街上拦住人，向他们说难诉苦：“应当伸张正义！责备是错误的，世界不公平！”哎呀，虽然没有人在认真听。我们因为冤枉而深感痛心，而心烦意乱，结果我们很难超脱脆弱的受伤害的自我，很难正确地观察事物。重要的是，要习惯于砸碎感情的枷锁，见好就收和用正确的方法看待觉察到的错误。如果这样做，你将发现，这会给你的结果、效率、生活质量、自尊，尤其是健康长寿，带来什么，从而使你大为吃惊。

害死人的不是压力，而是我们如何对待压力，这在医学上已广泛认可。人在智力上和感情上有领会生活不是完美无缺的这种现实的能力。如果某人领会到这一现实，他就成为一个冷静的人。同这种人打交道可能使人发疯，难道不是吗？但是冷静人的报偿可能是巨大的，因为他们同易感情冲动的人相比有巨大的优越条件。你越异常激动，浪费精力越多，也就越不可能做出将产生积极效果的正确决定。

或许最糟糕的是，没有沉着冷静习惯的人，也有失去别人信任的危险。第一，会扰乱你的心情；第二，会犯明显的判断错误。

那又怎么样呢？

或许从本章中得出的最重要的论点是，人一生中所遇到的没完没了的问题及表面上的不公平，都不会阻止一个人去实现自己的目标。欣慰的是，成功在很大程度上取决于解决各

种问题的能力——最大限度地利用逆境中积极一面的能力，要做到这点的最佳催化剂之一便是学会正确地观察事物。

如果你感到好像是一些可怕的不公正的受害者，就像乘坐提前一个月预订的班机受到颠簸一样，就要对此加以认真的思考。要养成不断地向自己提出棘手的、合理的问题的习惯：那又怎么样呢？

“可是，今晚没有其它航班？”

“那又怎么样呢？”

“不过，我得乘上上午航班，将晚一小时参加谈判”。

“那又怎么样呢？”

“那可能使生意告吹。”

“那又怎么样呢？”

省下你的关心，用于像我在本章开头所叙述的墨西哥经历之类的真正严重情况，用于要处理的真正问题。养成这种洞察习惯，就会使你用更加正确的方法来观察日常问题，尤其是你认为是对你的微不足道的不公正之类的问题。要花时间努力培养这种洞察习惯，因为它会使你终身受益匪浅。

如果你发现你自己行事好像世界末日来临，请记住，历史上只有一次会发生这种事，而且我要告诉你：无论如何你活着的时候不会发生这种事！

要自己帮助自己养成这种洞察习惯，不要着急，慢慢养成。

第 四 章

生活在目前



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

黄昏时分，我在海潭大街散步，整理着思绪，偶尔看看徐徐下落的太阳。我记不清这件事是怎样发生的，只觉经命运一拨弄，我发现我已与一个陌生人聊了起来。这与我的性格是不相符的。

不知为什么，也许是巧合，我们似乎很谈得来，我们双方很快意识到这点。几天前，我就注意到丹在悬崖上踱步，像今天这样陷入沉思。我们慢慢扯远了，他说：“我一直在寻找多年前我体验过的一种感觉。那时我是神童般的股票经纪人，30岁以前经济状况一直在众人之上。然而有一天，我突然意识到自己并不幸福。我采取了令同事们难以置信的举动，我辞退了工作。”

我问道：“你当时知道你想干什么吗？你脑子里是不是想着别的工作”

“我真的不知道我想干什么。我只知道：我厌恶耗子似的追逐，厌恶拜金主义，厌恶终日与共事的人们不惜代价战胜别人的心理，厌恶所了解的世界。我只想远离金钱世界，越远越好，让我有时间反思一下生活。”

“在一个比较简朴的地方，我买了一所雅致的房子，我丢掉那些西服、礼服衬衫和领带，买了好几条工装裤。一开始我

的时间大部分用来修房子，让脑子得到早该有的放松。一段时间后，我开始在车库里做彩色玻璃窗，把它们卖给邻居。这辈子我从来没有这么喜欢过一件事。我有时对我生活方式的这一巨变忍俊不已。很难相信我这样一个在经纪业雄心勃勃、前途无量的小伙子居然穿起了工装裤。”

丹的背景使我越来越着迷，我问道：“那你现在怀念的是做彩色玻璃窗吗？”

“比那具体得多。我怀念的是某一瞬间。一个黄昏，我收工后坐在屋前的台阶上。那是春天，海边吹来阵阵暖暖的微风。我描绘不清我当初的感觉，我只觉得脑子已完全放松，这是我所记得的一生中唯一的一次。我突然体验到一种满足感，一种十分快乐的感觉涌遍全身，这种感觉难以言传。我当时真希望时间凝固，快乐永恒。”

他朝海望去，脸上柔和的笑容慢慢消失，说：“我找了15年，希望找回那种狂喜。我四处寻求，相信它就在某处。但不管我多么努力，总也够不着，够不着。”说到这儿，他的声音逐渐变成了难以听清的耳语。

他如此精彩地描绘了他成人时期的生活道路，如此详细地总结出他生命的精华，我似乎觉得亲自与他经历这一切。我并不想使丹苦恼，但还是追问：“你认为这种感觉是什么？你为什么觉得自己再也找不回那种满足与快乐的独特感受呢？”

“这很可笑吧？现在看来很明显，但当初我不知道会有这种感觉。我独自在车库里一点一点地干，后来彩色玻璃的需求量增加了，我不得不雇用一个助手。成功接踵而来，工资单上有了好几个雇员，最后我只得把业务搬到一座商业楼里。当我意识到我已失去了什么时为时已晚。我似乎从梦中醒来，现在

自己又在审查规划，开生产会议，打订货电话，我又回到了战场。我所做的只是换了一个战场而已，其它东西——人、问题、烦恼，一切依旧。”

虽然我最后得出结论，丹的情况并不特殊，但与这位陌生人的相识，对我的思想产生了很大的影响。大多数人也偶尔像丹一样思考过，阿尔伯特·卡默斯曾这样说过：“真正严肃的问题只有一个，那就是判断生活是否值得一过。”

没有意义

丹对往事的叙述，让我觉得他没有抓住他故事中的寓意。多年来他一直寻找他在台阶上神奇瞬间的感受，但这一瞬间之前并看不到对这一瞬间的刻意追求。他只是自然地放松，并从工作中得到享受。这样看来，他似乎体验到了亚里斯多德所描绘的幸福：幸福是一种状态而不是目标。

维克多·弗兰克称这种现象为“矛盾的意愿”。他认为，我们越是把一个东西当成目标就越不容易得到它。弗兰克解释说：“幸福不可追求，我们越是把幸福当成目标就越得不到。”幸福伴随着有目标、有意义的人生产生。

我想弗兰克的话真正解释了丹体验过但再也找不回的东西。丹所感到幸福来源于他喜爱的那种生活。丹认为他之所以幸福是因为他丢弃了为成功而拼搏的驱动力，其实根本不是这么回事。丹也许没有意识到，他离开经纪业后所发现的东西是他生活中的意义。他第一次做了他想做的事、爱做的事。后来不知不觉地，他让事务控制了生活。从那以后，他一直在追求某种东西，这种东西不过是他从前那段有意义的生活的副产品而已。遗憾的是，15年来，他所努力的不是重新获

得意义,而是追求幸福。

在《对人生意义的探索》一书中,弗兰克给予我们一些启示。他说:“人需要的不是毫无压力的状态,而是为某个值得追求的目标努力奋斗。”人生的真正目标不在于达到目的,而在于为达到它而做的不懈努力。

弗兰克博士在这个领域的著作,有半个多世纪的时间跨度。早在本世纪50年代,他指出无意义是“我们时代的大众精神病”,他还准确地预测到这个问题的戏剧性的增大。动荡的60年代以来,年轻人一直在为寻求目标四处冲撞。我记得我的公司中,一个年轻女士曾对我说,她和她丈夫在大学时都是专门的抗议者。这本身并不是件了不起的事。精彩的是,她对喧闹、有时甚至是暴力的示威中的一些情形的回忆。她曾问过她丈夫:“哎,再跟我说一遍,我们在干什么。”或者“这样抗议是为什么?”就像艾利克·霍夫的忠实信徒一样,他们竭力寻找讨伐的理由,寻找可以信仰的东西。

我们一次又一次地看到没有意义的生活导致意志消沉,意志消沉导致自杀。摆在我们面前的一个问题:为何生存?也就是说,生活只有手段还不够,人必须为之生活的东西。如果一个人的生活没有目标,没有意义,那早晨没有必要起床,甚至没有理由活着。用伟大的亚尔伯特·爱因斯坦的话说:祝生活无意义的人不仅不幸福,而且不适合生活。

不同的人用不同的方式给“生活的意义”下定义。在本书中,我指的意义只是与职业或工作目标以及普遍的日常生活有关的意义,没有涉及精神意义,那是与生命最终目标相关的高于尘世的意义。

让我们再一次解释罗伯特·德洛普在《主人游戏》一书中

的话，首先寻找的是值得玩的游戏，找到之后就认真地玩，好像你的生活和心智的健康就寄托在此。

永不出现的梦想

我越是思考这个问题，越是从自己和别人的经历中寻找答案，就越是相信，有目标的奋斗不是达到目的的手段，奋斗本身就是目的。有人期待实现期望已久的目标，在这种期望中度过一生的人严重损害了自己。他们追求的常常不是一个具体的目标，他们在模糊的希望之乡的虚幻的诱惑中憧憬未来，然而希望之乡难以抵达。

你也许读过那篇精彩的文章“车站”。作者形象地描绘道：我们都坐在生命的神话般的列车上，顺着轨道向未来不懈地行驶，我们总是相信，下一个拐弯处就到站了。那个美丽的红色车站象征着一切烦恼烟消云散，那时我们生活中零碎的片断就像拼板游戏一样完全拼在一起。我们到站的时候，众人欢呼，彩旗飞舞，乐曲高奏。那是我们实现所有目标、满足一切愿望的时候。

不幸的是，所有这一切存在着一个严重的问题：是虚构的，纯粹的虚构，因为没有什么车站，它根本不存在。如果没有车站，你最好还是享受旅途吧。事实就是如此，那一刻永远不会到来。你总是还有一件事要完成，还有一个目标要实现，还有一个山峰要攀登，这就是你必须生活在现实中的原因。最佳之日就是今日。不要念念不忘今天是你今后生活的第一天，今天可能是最后一天呢。记住，你无法改变客观规律，但你可以改变对今天的态度，你有能力培养生活在目前的习惯。

伏尔泰曾给我们提过很好的建议，他告诫说，不要急切盼

望没有到来的东西，不要徒然为已经发生的事后悔。一个不知名的作者说得更简单：昨天是一张作废的支票，明天是一张期票，而今天是一张钞票。

临终之际不会有人说：“我希望对未来的想象更多一点。”如果你有目标，而你生活的主要内容是盼望目标实现那一天，那你的日常生活就失去意义。能实现目标，但可能失去生活本身。一个人每日的生活都要充满意义。

这种想法使我的思绪回到了 80 年代。有一次，我看到记者采访匹茨堡铁人队教练查克·鲁尔。他的队史无前例地赢得了第四届超级杯。鲁尔的回答超出记者意料。他说：得到超级杯时，我并不那么兴奋，使我激动的是为获得超级杯而付出的劳动，每日训练，教授阻拦等复杂技巧，队员之间的友爱……。

查克·鲁尔清楚地表明，他生活在每一天之中，而不是为未来享受取得超级杯的胜利而生活。这使我想起安迪·罗尼的劝导，她要我们学会享受生活中的小事，因为大事不常有。一个球员，如果幸运，在他的职业生涯中也许能获得一两次超级杯，但绝大多数人没有这种机会。然而，一个球员必须每天训练。

目前生活的问题

多年来我构思了五个问题，我相信这些问题是那些真正想培养生活在目前习惯的人所必须回答的。你对这五个问题的回答，对你生活在目前的能力以及实现长远、积极的目标是至关重要的。所以，我敦促你在确定具体目标之前好好想想这些问题。否则，某一天醒来，你会发现你浪费了多年时间为并

不适合你的目标奋斗。正如某人说的那样：许多人爬到了梯子的顶端，但发现梯子靠在不该靠的墙上。

问题之一：我喜欢什么？

培养生活在目前的习惯，避免在对某日实现一个特别的目标的期待中度过时日的诱惑，首先要有享受奋斗的能力。换句话说，奋斗本身就必须是目的。

人世间一个很悲惨的事实是大部分人不快乐。你一周之内能够遇到多少快乐的空中小姐、侍者、银行出纳员或者邮局工作人员？听一些人谈起来，似乎只要能挣钱他们就喜欢自己的工作。我却认为他们搞颠倒了，如果他们更热爱自己的工作，他们也许能挣更多的钱。在这方面，人们很容易自己愚弄自己。如果你打起精神，对自己说：“好了，我就要热爱自己的工作，因为我想看它能不能带来经济上的好处”。我想，也许不会，你得自然而然地热爱你的工作，工作本身就必须是目的。就金钱来说，你越是把钱当做目的，你越难达到目的。

这里有一个秘诀，那就是找到你真正喜欢的事，别管它是否能带来经济上的好处。如果你对你的工作非常热爱，谁也不会预料它会给你带来多少经济上的实惠。你能想象沃尔特·迪斯尼力图说服银行家，他可以靠一只老鼠建立一个帝国吗？你能想象雷·洛克的故事吗？对大多数人来说，一个汉堡包摊只是个汉堡包摊而已，但洛克倾注激情创立了一个销售数十亿汉堡包的帝国——麦当劳。

加里福尼亚伯克利高峰行为中心主任查尔斯·A·加费尔德从事对成功者的研究已多年，他想找出高成就者的共同特性。他发现了一件十分有趣的事，成功者都使自己避免掉进

“舒适圈”。他发明“舒适圈”一词用来形容一个人在取得小的成功之后过份放松的情景。我相信,工作之乐,也就是对工作的热爱,不仅使人可能避免“舒适圈”,而且容易避免。除此之外还有什么能驱使鲍伯·荷普、乔治·彭斯,阿曼德·哈默和其他上年纪的成功者日复一日不懈地努力?这些 80 多岁高龄的人找到了他们热爱的“游戏”——“值得玩的游戏”。生命的本质不是日历表上的时间,而是活力。乔治·彭斯的话不难理解:变老难以避免,但因变老而丧失活力可以避免。

我最近读了一篇关于俄亥俄州杨斯敦购物中心巨富爱德华·德·巴托洛的精彩文章。文章说巴托洛的资产净值达 9 亿美元,这使我很吃惊,因为有人曾以 8.7 万美元将杨斯敦全部卖给我(我以 7.75 万美元被拒绝)。该文章说,这位巨富每周工作 7 天,每天 5 点开始工作。你能想象每天早晨开始工作,而所见的唯一有生命的东西只是鸡吗?还有比这更厉害的:他从来不休假!我偶然跟我的孩子提起此事,他仍处在“无限智慧”的年龄。他说:“如果你拥有 9 亿美元而不喜欢它有什么意义?”我回答说:“谁说巴托洛先生的生活没有意义?也许他一周内每天都在度假,也许他就喜欢他所干的事,这就是他生活的意义。”

像爱德华·德·巴托洛这样的巨富仍在坚持不懈地认真工作,似乎每件事都举足轻重,促使他这样做的不是他要达到的目标或是其获得的财富,而是“游戏”本身,是使生活值得一过的“游戏”。此时此地,游戏就摆在眼前,它赋予生活以意义。看一种“游戏”是否值得投入,最重要的是你是否喜欢它。

这样引出了第二个问题。

问题之二：我善长什么？

令人欣慰的是，这个问题的答案往往是你最喜欢的事情。很多研究表明，平均每人只用了他潜能的小部分。我认为其原因至少是大多数的人没有发挥他们的才干。你必须清楚地了解你的能力和不足，再来决定怎样最大限度地利用你的自然资源。

重要的不是你有什么或你做什么，而是你拿你有的东西做什么。无论如何努力，我在 10 秒之内跑不了 10 米。但这不能阻止我在我称职的领域成功。但是如果你对你自己的能力产生错觉，那你肯定会失败。很多人不是都想成为乔·蒙塔纳吗？但想当明星并不意味着能当明星。你必须绝对客观地分析你的技能，这要求你既不能谦虚也不能自大。你是否有创造性，或者行动敏捷，或者富有艺术细胞？你喜欢人吗？你是否善长与数字打交道？置身于别人的领导之下时，你是否能自我发展？你是一个有效的鼓动家吗？你是善长设计一个项目还是处理具体问题？这种问题清单你想有多少就有多少，但不要搞得太长。

对人体模型的虐待

我 20 岁出头的时候，曾在牙医学校呆了两年，虽然我根本不知道我为什么在那儿。我从未考虑过我的技能，高中时伙伴们曾称我为艺术课上的超级笔，但我对此从没在意。

在牙医学校，学生们在装在金属杆上的人造口腔上练习，人造口腔有点像脱光了的人体模型。我学得很糟，我是有史以来唯一使模型尖叫起来的学生。我永远也不会忘记离开学校的那天，因为我最后一次走出试验室时，我仿佛听见试验室的

模型齐声欢呼，谈论它们在我这里没有得到尊重。

人们常常误入歧途，或是陷入一种职业，而没有好好考虑他们的才能，甚至不考虑他们目前的职业可能只用了他们潜能的小部分。我有时认为，我们是当局者迷，因为你容易忽视自己的才能，所以一定要好好想想这个问题。充分发挥自己的长处给你带来最大的快乐，它使你不沉溺于赚钱。钱会有的，但你用不着操心，你应忙于自己所热爱的工作与现实生活。

问题之三：我想从生活中获得什么？

我问这个问题并不指具体目标。设定目标很重要，它不仅保证你朝前走，而且也是检查你的速度的一个方式。然而你只有在决定了对五个目前生活问题的答案时，才有资格设定具体目标。

许多人似乎都在生活中匆匆赶路，但同他们谈起来，他们对自己走向何处毫无所知。他们也许认为，消耗精力本身就是这样做的令人满意的理由。我的朋友兹格·兹格拉劝告我们避免“迷惘的笼统”，而努力成为干“有意义而具体的事”的人。如果你不知道自己的目标，你怎样处理人与事？怎样把愿望变成事实？

这里所说的你想从生活中得到什么是一个广泛的概念，是为你设立具体目标奠定基础的整体目标。让我们拿威尔·杜昂的生活为例。杜昂花了70多年时间周游世界，学习文明史，撰写关于文明史的长达11卷的巨著。他写的每一卷无疑都是写作中的目标，而每一卷又包括上千个分目标。但他对文明史的研究本身肯定就是生活的目标，是赋予他的生活以目的和意义的活动。换句话说，他对文明史的研究和他每天的写

作给了他巨大的连续不断的充实感,相比而言,当他完成最后一卷时所体验的成就感黯然失色。

第一个目前生活问题(我喜欢什么)之所以重要,是因为说自己喜欢什么而不知道为什么喜欢的人可能是走错了方向。知道自己为什么喜欢某件事至关重要,它在困难时刻使你产生坚韧不拔的战胜困难的欲望。不管你从事什么职业,你都会有困难的时候。此外,你还应该能迅速、简洁、准确地说出自己的目标。如果你做不到这点,很可能你不是真正的喜欢这个目标。

不幸的是,大多数人的主要目标,有意或无意识地都是挣钱。许多人总认为多挣钱能使他们幸福。可悲的是,这是他们的幻想。对金钱的愿望只是对权力的愿望的一种形式,而对权力的愿望总是带来自我毁灭。如同纵欲一样,这只不过是一种逃避。一个人越是想证明自己的性能力而追求性快乐就越不容易找到快乐,而且越觉得悲哀。金钱一旦成为目标,结果同样如此。一个人如果以挣钱为目标,那他不会占有钱,而是被钱占有。这不是以正确的态度对待钱,而是被钱迷惑。我想,一个以挣钱为目的的人是不会拥抱“生活在目前这一习惯的。”

我相信,每个人都渴望幸福。我们渴求财富,是因为我们错误地相信钱能使我们幸福。幸福是有意义的生活副产品。许多人也失望地发现,挣钱本身不能使生活有意义。这不是说有了钱你就不幸福,也不是说,钱不能给你带来使你的生活更加愉快的许多东西,而是说金钱如同幸福一样,它必须是一个更高的目标的副产品。

此外,你必须集中精力对付你的主要目标,否则,想拿走

商店里所有的糖果的企图会不知不觉浪费你的宝贵精力。分散精力是常见的错误，我们不妨留意一下巴顿将军对目标单一性的强调。我看到人们一次又一次地犯这个错误，包括我的朋友。具有讽刺意味的是，使一个人放松中心目标的原因之一是成功本身。如果你不经常提醒自己你的主要目标，挣大钱会使你迷失方向。我想，这是由金钱万能这一错误想法造成的。

理查德·巴奇在《永恒河里的桥》一书中富有诗意地劝告我们：“给你大笔钱就像给你一把玻璃剑，刃在前。”

误入出版界

1980年，我在写了三本畅销书之后变得不安起来，开始找副业。（注：历史上最成功的人很少有干副业的。激光般地集中目标是超级成功者的通用商标。）我这样说服自己，我的书既然已经出了精装本，而且畅销，那么出版别人的书也会有意思。现在回想起来，我可以毫不含糊地说，我从事出版的真正原因是挣钱。

我的运气不佳，第一次出书就挣钱，就好像第一次去拉斯维加斯赌博的人就赢一样。这本书是关于投资的，名为《风险投资》。一家小出版商已经出了这本书，销量达1万本。我觉得它还有些长处，考虑到当时的经济状况和美国国会一向的行为，我认为正是利用公众忧患的最佳时刻。在我的敦促之下，我工作的那家公司的副总裁读了这本书，读完之后，他称这本书是多余的。他又让他的销售人员再看一遍。最后告诉我，普遍的意见是，幸运的话我们能销5000册，如果运用“超级骗子林格广告术”，也许能卖25000册。

尽管遇到这些阻力，我还是成功了。此书终于在全国范围

内发行。我写了一篇短的广告,令人惊讶的是,书的销量直线上升。更精彩的是,此书在《纽约时报》最佳畅销书栏目首席位置连载 15 周,并成为 1980 年最畅销的精装书。

起初,这一切令我心花怒放,但当我开始考虑它的意义时,我便觉得有些不安,有些东西似乎不太对头。正像我这些年再三说过的一样,回想起来,我希望我的第一本书不成功,因为那样会阻止我打入出版界。

恰恰相反,运用我推销《风险投资》时所用的蛊惑人心的手段,我又推销了几本新书。出乎意料,《风险投资》出版不到 9 个月,《华尔街日报》头版刊登了有关我出版活动的文章,《幸运》杂志不久也登出长达 3 页的文章,称我在从事出版业一年内有三种书上《纽约时报》最佳畅销书栏目。我清楚地记得我读这些文章的时候真正觉得尴尬,这种尴尬与谦虚无关,那是因为我内心里知道这些书不成熟。现实世界规则第 87 条:如果你不喜欢你干的事,不管别人说你多么伟大,你也不要理会别人的掌声,应放下工作,好好评价一下现实。

实际上,我一直清醒,至少潜意识里知道那儿出了毛病。我不仅出版自己都不满意的书,而且还做一些离谱的广告。因为害怕现实而自我欺骗使我内疚,当你开始把钱看成目的的时候你很容易掉进这种陷阱。

我从这件事中获得一点收益,它使我了解了一般的作者同出版商打交道时必须忍受什么。出版商注意不到而且漠视没有名气的作者,特别是第一次写书的人,他们常因此受惩罚。但我误入出版界的经历告诉我,这种现象有两面性。如果说人们生活在一种醒着的梦想状态,那么很多未来的作者却在一种难以形容的自我欺骗的妄想中度日。未出版书的作者

有一个共同之处,他们个个都肯定自己写的书非同凡响,如同是《飘》或者至少是《思考与致富》的续集,而且当真用这种想法提要求。

同这样的作者打交道,有时我会哈哈大笑,但马上又提醒自己,这位与我谈话的作者也许是个危险人物。当他们在街上闲逛的时候谁知道他们能干出什么来呢?我和手下人花了很多时间讨论策略来宽慰那些受刺激最大的作者。最终从出版界抽身时,我应当以我可笑的经历为背景写一部电影剧本。我能预料,一部《心理作者》能获奥斯卡奖。

这有什么寓意?我从事出版工作没有太好的理由。我不喜欢它,而且除了能写好广告短文外,我没有经营一家出版公司的独特技巧。为了选择合适的奋斗目标,最好的办法是考虑清楚,什么东西能给你的日常生活带来快乐?你真正喜欢什么?擅长什么?什么能使生活更有价值?你想从生活中得到什么?什么事情使你觉得生活在目前是一个容易保持的习惯。

问题之四:代价是什么?

生活中有一个事实,那就是我们的欲望无限而时间有限。因此,我们应该思考的并不只是我们想从生活中得到什么,我们还应该考虑为此付出代价。这不能被看作消极因素,因为如果生活中一切都得来容易,如果成功不需代价,那么我们就不会欣赏成功。比方说,死亡使生活如此有价值,因此,我们不惜一切代价活着。我们喜欢多干,但由于我们知道这样会危及或缩短我们的生命,那么我们就不要去干。

当我们考虑想从生活中得到什么时,必须严肃地思考它的代价。代价可能以多种形式出现:时间、精力、痛苦和牺牲。

自然平衡法则的作用使自我牺牲成为不可避免代价，每一件积极的事情背后都有消极的东西。你生活中的主要目标也许与你想要的其它许多东西冲突，牺牲的东西可能是代价中有意义的一部分。比如，你也许不得不牺牲娱乐、休息或与家人团聚的时间。

鉴于人的本性，成功的代价通常还包括承受别人的嫉妒和憎恨。有时这种事很丑恶，它耗费你有限的时间和精力。有人不善于对付这困扰，所以这个事实也应及早提出来。

问题之五：我愿意付出代价吗？

在这个问题上人们最容易自己欺骗自己，因为很容易说愿意。但一个认真的肯定的回答意味着你准备全部奉献给你选择的追求目标。你必须如此投入，以至于逐渐进入拿破仑·希尔所说的“欲望白热化”状态。

不幸的是，在没有实际考验之前我们不知道代价有多大以及我们是否愿意付出。换句话说，我们能做的是相信我们愿意付出代价，但是真是假要等事实考验，这不应妨碍你提前考虑你是否愿意付出代价。当然如果你事先就犹豫不决，麻烦一出现你就会退缩。

因此，为你的生活寻找有意义的目标也是十分难办的，你也许十分渴望某件东西，但又不愿付出必要的代价。你为什么渴望某种东西是十分重要的，正是这个为什么决定你是否愿意付出代价。

年轻的时候，我觉得生活目的、目标之类的问题无足轻重。我一直抱着这种无所谓的态度，直到走完我生命中的“无限智慧”时代。然而，实际生活经验积累得越多，就越明白目的

与目标的重要性。因此，我很严肃地在本章中提出“生活在目前”的五个问题。我想就如何回答问题提出一些建议。

第一，强迫自己写下问题和答案，因为这会迫使你清醒。

第二，尽可能在一个僻静的地方思考。这些年来，我在海边度过了很长时间，思考目前生活问题。

第三，对问题和答案都要用充分的时间考虑，千万不要匆忙回答，因为确定明了自己的态度需要时间。

第四，不要与朋友和亲戚讨论。这并不是因为他们用意不好，恰恰相反，他们通常都是好心的。只是你越是尊重别人的意见，那些回答就越难是你自己的。

最后，千万不要忘记，生活中的事物是不断变化的，这一点是千真万确的，因此你最好定期回头检查一下你的进展。如果你没有达到预期的设想，那就重新审视一下你的回答。这一点也许是最重要的，因为人和事在不停地变化，这就使我们必须做相应的调整，这一点人们往往没有意识到。

比如，一个人在某段时间内不愿付出每周用几天时间离家出差的代价，但等他的孩子长到十几岁时，这也许不成问题了，说不定他还迫不急待地找机会离开这些十几岁的孩子。我还记得我一心想挣钱时的情景，但为挣钱而挣钱早就不是我优先考虑的事了。因为我知道，挣钱如同幸福一样，只是追求有意义的生活的副产品。如果一个人过着有目标的生活，挣钱是很容易的。

这是一条十分重要的原则，怎样强调也不过份。如果我能帮助哪怕是一个读者节约时间、精力，使他避免因为被金钱奴役而失去幸福，我这样重复强调也是值得的。不要掉进金钱陷阱，进去容易出来难！

奖 励

最后我想指出,如果具有有意义的目标,并且能够生活在目前,你会得到很好的奖励,那就是我所说的成功的循环。成功循环与恶性循环或失败循环是截然不同的。成功循环的实质其实很简单:你对自己的生活目标越是有把握,你就越会关注你目前的生活,你对日常的工作也越有热情。你越是表现出具有生活在目前的习惯与热情,就越能吸引积极向上的人的注意;你所吸引的这种人多,就越容易成功;越成功,就越容易保持生活在目前的习惯,并且越来越积极。你就这样带动了一个热情与成功的永久循环。这个循环相应地为你的精神动力增添燃料,使你更好地处理人与事,将自己生活中渴求的东西变为现实。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

第五章

保持优美的道德



文明的标志之一是一种普遍接受的道德准则或行为标准，其中多数是制定文明法律的基础。我在观念上同意这种哲学，每一个人应该有权选择自己的行为，只要他不强行干预其他人的权利。然而在现实世界，理想主义只是离奇的幻想。

一个不干涉别人的人行动是否会侵犯他人的权利，对于这个问题存在着普遍的分歧，这就是为什么我们需要领会基于道德的法律。例如，如果没有普遍接受的行动准则，一个人如果有权一丝不挂地走在大街上。这样的人可以争辩说，他既不侵犯别人，也不企图让别人跟他一样，所以他应被允许想怎么走就怎么走。然而，多数人不同意这种观点，并坚持认为，此人的行动恰恰侵犯他们的权利。他们可以理直气壮地说，他们在本质上被迫感观到他们认为受猥亵的事情，或者至少是让人感到不愉快。

我提出这个哲学观点，因为它展示一个和你日常行为密切相关的基本问题。你可能不同意书本上的许多基于道德的法律。由于同样原因，有些行动在严格的法律意义来说就是合法的，但你可能认为，在道德范围内，这些行动应为不合法，一个棘手的问题是，你是否应遵守你认为不道德的法律。

让我们回到现实这个题目上来：我们务必继续提醒我们

自己，我们不是生活在一个理想的实验室里。如果你不顾这一现实，你要干的话，你自己承担风险，人为的法律是一种现实，不管这些法律是理性的或是道德的，也不管你和我是否喜欢它们。因此，按情理并在可能的程度上，你应遵守人为的法律，这是因为这样做实际些。在监狱的一间单人牢房里，你很难取得任何大的成就。

为了防止误解，说了这些开场白，我现在强调道德硬币的另一面：尽管你可能出于实用主义，有选择地遵守某些法律，这原本很少或不影响你个人的道德信仰。相反，取得成功的一个重要关键是要明确你自己的一套道德标准，作为你日常行为的指南，而又不会忽略人为法律的现实。

确定价值的必要性

确立你的道德标准，作为你伦理的指南，在你的生命航船受到诱惑的狂风袭击的时候，就不致偏离航向。成百万人在受到无可挽回的损失之后仍继续撞击那不堪回首的礁石，因为他们还未弄清船上的伦理指南，就卷入了惊涛骇浪之中。

要实行任何策略或计划，必须从坚实的道德基础开始，理解这一点是绝对必要的。没有这样一个基础，任何一个企图取得成功的人都注定要失败，恶有恶报不是马上就显现出来的，但最终是要得到报应的，在我谈及建立坚固的道德基础的时候，我是指养成一套预先确定你的日常行为的明确的价值观，为了理解为什么你得按一定的方法行事，你事前需要知道你的信仰。你的信仰是道德的，还是非道德的？你的信仰是伦理的，还是非伦理的？你是信善还是信恶？

如果你事前不确立你的道德信仰，你的行动就无疑地建

立在一时冲动的幻想、激动或者即时满足的基础上，换句话说，你采用的是一种被叫做“情境决定的伦理观”。按情况决定伦理的人不具有固定的正确和错误的标准，正确的就是他认为在任何特定的时间对他最为有利的眼前利益，无疑地这必定导致失败。在你掌握才智的时候，你要确定明确的、简明的道德标准，这是绝对必要的。这样，在你处于高度激动的情况下，你就更善于根据你事先确定的并赖以生存的道德标准行事。

压倒一切的问题

（在这一章里，我故意避开与毒品、色情描写等有关的道德问题。这些题目已超出本书的范围。）

我认为，诚实是本书需要阐述的关键的道德问题，简单地说，诚实就是要在任何方面拒绝谎言、偷窃、欺诈和欺骗。这是公认的十分恰当的严格定义。这个意思是否是我们都不诚实呢？是的，作为人类，我们都不是完美的，实际上更确切地说，我们每个人都是用自己的方法对谎言、偷窃、欺诈和欺骗下定义。

这种看法构成了我对诚实的主观看法，我提出这些看法只是作为精神食粮。然而，你务必形成你自己的关于诚实的正确指导方针，以便保持优美的道德习惯。重要的一点是，在面临一种情况，即你的及时地满足天性被召唤时，你得事先形成你的指导方针。

谎言、偷窃、欺诈和欺骗的趋问是交叉掩盖的，所以在讨论诚实问题时，我不准备谈它们之间的区别。为了简短起见，我的多数论述集中在说谎这个题目上，但要记住，当一个人说

谎时，他同谎言、偷窃、欺诈和欺骗一样是同等的犯罪。

我不希望论述这样的领域，例如是“弥天大谎”还是“被迫说谎话”，或者是“恶毒的撒谎”，因为，我猜想，读者的意图是善意的，而且他们也基本上是诚实的，他们同怀有恶意的人——故意不诚实——有着完全不同的问题。这也超出了本书的论述范围。善意是奉献，然而，善意是永远不够的，要在现实的世界里取胜，叫得响的道德实践必须通过保持优美的道德习惯的力量来完成。

小的不怀恶意的谎言

我们大家都知道什么叫小的不怀恶意的谎话，或者，我称之为“方便的谎言”。一个人一般都患有一种非常严重的“自我正直综合症”，都认为他绝不会说小的不怀恶意的谎话。例如，当你向你的秘书说：告诉史密斯先生，你不在里面。而你恰恰坐在桌前，现实是你在说谎。或许有人想同我就这个问题进行争论并认为我太咬文嚼字了，一些没有意义的事情不应视为说谎。让我们更认真地审查一下，看看你是否在说谎：

当史密斯叫你时，你是否在办公室？

“在办公室。”

你是否坐在桌前？

“是的。”

你是否告诉你的秘书，让他告诉史密斯先生你不在办公室？

“是的。”

那好，你说的是真的还是假的？

对这最后一个问题，许多人可能赞同地回答，“对，对。这

是假的,但我不是在说谎。”

谈到自我欺骗,现实是,一个故意的的假话就是谎话,不管你认为它是否是有意义。

在这个小的不怀恶意的谎话的微妙之处打个惊叹号,让我们看一看一个大家都碰到过的例子,实质上同每个人都有关系:

当一位父亲在电影院前告诉售票员他的十三岁的儿子只有十岁,因为他希望买便宜的儿童票。他是在说谎。更坏的是,这个孩子对这个事实打上了内心的烙印,他的父亲是说谎。成百万的父母在这些似乎是琐细的问题上欺骗他们自己,没有考虑到这些行动是在说谎,然而,他们又纳闷,为什么他们的孩子总是会骗他们。这样的父母企图避开他们的行动会造成后果的现实,来掩盖他们的意识,孩子们更加注意的是身教而不是言教。

现实世界准则第 274 条:小的不怀恶意的谎言将导致越来越大的谎言,接下去将引起越来越消极的后果。夫妻之间的相互不信任难道不正是从勉强的、点滴的欺骗对方开始的吗?抢窃银行的人难道不是从年轻时在商店冒充顾客行窃开始的吗?不诚实的行动最初可能似乎是无辜的、勉强的和(或者)微不足道,但几乎都未曾料到这种恶习发展得如此之快。道德是一种正确和错误的观念。你要么相信说谎、偷窃、欺诈和欺骗是正确的,你要么就相信它们是错误的,从法律意义上讲它们绝不是道德的。

夸张的谎言

谎言通常还有另外一种形式就是夸张,一般人们不认为

这是谎言。我深信一个人能很快发现，他们的行动和功绩被夸大。

一个人务必随时警惕爱说夸大谎言的毛病，因为像小的不怀恶意的谎言那样，它们经常戴着一种如此微妙的假面具。例如，像托交一封紧急信件给某人这样的小事，通常都是夸大的谎言。我认为，紧急这个词应该指那些生死攸关的事情。如果这封信的确不紧急，那么托交信的人就会蒙上巨大的信用损失。同样，当你告诉某人，他会见你时，你只占用他五分钟时间，然而你用了三十分钟才结束谈话。其结果是，你将得到一个恰如其分的名声，就像孩子哭喊狼来了一样，而且，你以后就不要再登门了。

十万美元一年的推销员

一个房地产推销员告诉你：他去年赚了“大约 10 万美元”。（你有没有注意到，所有房地产推销员都是去年赚了“大约 10 万美元”，不是 5 万美元，也不是 7.5 万美元，而始终是“大约 10 万美元”。）其实他去年赚了 8.8 万，但这位推销员只是随便地往高处说——而且这是毛算的佣金。然而，由于多数销售佣金是同其经纪业公司分享的，留给他的只有 4.4 万美元。雇用推销员的经纪人然后再得到 4.4 万的一半，作为他的推销收入，这样留给推销员的只有 2.2 万美元了。

但仍有一件小事叫“管理费”也得算进去，所以，这个 10 万美元一年的推销员扣除各种杂费，诸如煤气、汽车维修、生活费、请客吃饭的交际费和各种杂项开支，他的净收入总共才有 8422.87 美元——这和 10 万美元悬殊如此之大！

更糟糕的是，这位推销员不只是这一年才有这种事。如果

你某个晚上跟他一同回家，走进一套没有什么装饰的很小的公寓，进入一套中等房间时，你不要感到吃惊。真实情况是，他的语义错误“去年赚了大约 10 万美元”的说法是一个夸张，因为它违背了真实的情况，从事实上来看，这是一个夸张的谎言。

随意的恶作剧

夸大谎言的最后一个例子。一次我在新奥尔良参加一个关于硬通货财务会议。我被安排在晚上发表演讲。当我听到敲门声时，我正穿着睡衣在旅馆的房间里，准备刮胡子。开门后，我大吃一惊，发现加利福尼亚州长杰里·布朗盯着我的脸。领他到我房间来的是一位我曾认识的名叫迈克尔的人，此人是一个政治“动物”。他总是喜欢同政治家套近乎，缠着他们（记住，精神病人才会表现各种形态），他自己在这个地区的议员席位竞选上总是名落孙山。

在州长跨进门时，迈克尔热情地把他介绍给我，然后大声说：“杰里，这就是我曾同你谈过的那个家伙，他的《时事通讯》有 100 万读者，名字都存在计算机里。”这是一个伟大的介绍。但一件事例外：迈克尔和我曾谈过几次我的《时事通讯》读者名单，他非常了解这个地区的读者数字至多也就是 3 万人，这不需要多大的才能就能算出来。他只是想给布朗州长这样的印象——他同这个拥有宝贵通讯名单的人的关系。这样做对他是有用的，在布朗州长走进房间时，我本能的欲望驱使我去修正迈克尔毛算的夸大数字。然而，在几分钟内，他至少两次重复了 100 万这个数字，所以这对我是一种尴尬的局面。除此之外，我只想快点离开这里。不过迈克尔炫耀的夸大使我明

白,他说这些不是为了别的,只是为了面子而已。

要避免夸大的诱惑,最好要实践现实世界准则第 74 条里的名言:要始终让人们感到吃惊,你给予他们的比你许诺的多,比你许诺的快,比你许诺的更容易。按照这种风尚去行动,你将能跳出像上面这样一群俗不可耐的人的圈子。

省略的谎言

省略有关情况——省略谎言——是大多数常见的撒谎方式之一,而且孰是孰非也是最难判断的。这里的名堂很多,因为你肯定没有责任把你生活中的一切事情告诉每个同你打交道的人。我通常确定一些事情是不是要省略(即是否我有道德义务自愿提供某些情况)的方针是,先问问我自己:对方是否会因此得出错误结论而此结论对他有损害,其原因就是因为我保留了一些他本应该知道的情况造成的。如果是这样,那么这种省略就是一种谎言。

这是一个公认的不够准确的指导方针,这就是为什么对省略的谎言是很难监督的。旁观者明白,重要的是养成考验自己的习惯。然而,通过省略来撒谎,多数情况下的是非是分不清的,而且是明目张胆的。

70 年代初,一个生意合伙人和我在一个美国股票交易公司同主要股权人经过长时间的谈判之后买了一些股权。表面上,这家公司显得很强大,有十比一的流动比率,银行里有 400 万美元的现金。另外,产品介绍书上(只是口头确认)描述了公司主要产品的销售非常坚挺。

然而没有告诉我们——直到我们买了我们的股权以后很久才发现——买高价的股权是误入歧途。因为,到第二年,大

量的产品退货接踵而来(因为公司的产品是以严格的寄售方式卖给商店的)。其结果是公司实际上是处于倒闭的初期。我们卷入该公司后,很快就经历了创纪录的退货,这些退货的范围大大超过产品介绍书上保留的储备产品目录,这个结果对我们的计划是个致命的打击。

作为坚持在省略这个领域里的道德行为的一种支持,我不断地提醒自己,记住这些通过省略而故意造成谎言的典型例子。行动必然产生结果,省略说谎者,像其他说谎者一样,必然遭到他们应得的后果。在这方面最安全的、最简单的日常遵循的规则是:在你怀疑时,就不要省略。

有几分真的谎言

那些说谎技艺磨炼得烂熟的人使用这种有几分真的谎言是非常得心应手的。如果一个人说谎达到这种水平,他可以始终争辩说,他说的话是“有几分真”,或者说“一定是误解了你的要求。”

拉里,一位年轻的企业家,一次访问我并讨论一笔生意的报价。在我们整个会晤中,进行了马拉松式的交谈,他仍然牢固地处于一生中才智横溢的时期,这是显而易见的。很明显,他正在因为一场严重的、“崇高”欺骗而备受痛苦。他告诉我,他雄心勃勃地想最终进入政界,并且“能在世界上造成影响”。正如他说的,我自己琢磨着,或许他应从少一点雄心壮志开始,而不撞击整个世界。鉴于他的学历和激情满怀,这位布法罗人似乎应选择一个更加实际的目标。

在我们的会晤过程中,拉里反复说了一件事,我也听说过,他在早些时候向一大群人发表演讲时谈了这件事。这就

是，他最近在创纪录的 30 天内写了一本有关自立问题的书。他指出，这是一个任务，这个任务承担了大量的许诺、决心和坚韧不拔。我当然同意他这种说法。当我第一次听了他说这个故事，他是如何完成这个难以置信的功绩时，我和其他听众一样，感到敬畏。然而，由于我自己也写了一些书，我不像其他听众一样，我是非常怀疑的。

在我们一对一的会晤不久，一位朋友碰巧提到拉里的书实际是怎么写成的。确切地说，他告诉我一位作家受雇代写了这本书，包括为写这本书向这位受雇的作家付了多少钱！向这位作家提出的要求是把拉里在座谈会上的发言提取出来融进该书中。当我听到这个消息，我马上想到，如果某人勇敢地用这一事实向这位年轻的企业家提出质疑，他可以始终争辩说“有几分”是他写的…在某种程度上…这就是…或者，”或许所有听他说过他写了这本书的人正好“误解了”“我在 30 天内写了这本书”的真正含义。数字，数字，数字…广告不受限制。这种有几分真的谎言部分是小的不怀恶意的谎言，部分是夸大的谎言，部分是省略的谎言。

坚持要说这种有几分真的谎言的人应该至少要认真选择场所，如果他不能抗拒掩盖真情的欲望，至少他应该学会选择他向谁谈论他的谎言。同像我这样的人一起揣摩真实情况的问题是，我是个让人烦恼的那些人之一，这些人舍得花时间去琢磨的事情太多。我了解太多的人，而且有一种像哥伦布一样的习惯，是对事实着迷的人。如果你决心说谎，你的对方最好是严格限制在那些整日躺在床上的人。

所有的谎言都有一个共同的问题，这就是当你不能自拔时，你得付出代价。不要误解，它迟早会将你卷进去，其结果，

一切损失——信用的损失——是很难补偿的。为了避免损害你的道德准则,在任何不顺的情况下,你要牢记,在现实的世界里,行动必定有后果。

同心圆

完美无缺听起来是个给人印象很深的词,多数人相当随便地用这个词。但不幸的是,很少有人理解这个词真正含意,甚至很少有人实践它。完美无缺依附于你的道德价值的准则。这和谈道德价值是一回事,但又是另外一个必须始终如一遵循的准则。完美无缺是保持良好的道德习惯的非常核心的问题。

一次,我举行的座谈会到了问答阶段。一位先生说,他认为政府的所有开支,除了保护生命和财产的开支外,都是偷窃,因而也是不道德的。他承认,他感到有罪,因为他是政府住房的建筑师(意思是他的收入是从这些钱里得到的,这些钱最初是从那些不情愿的个人那里榨取的,他委婉地提到这些个人是“纳税人”)。怎样做才好,他左右为难。他问我继续从这种生意中获利对他来说是否是错误的。

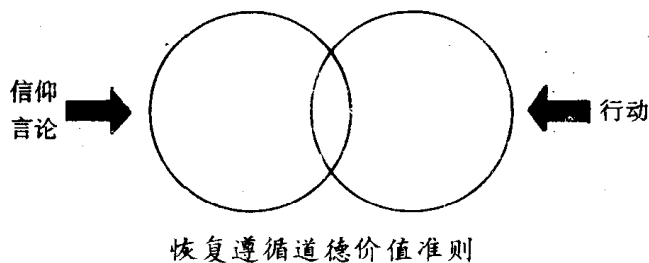
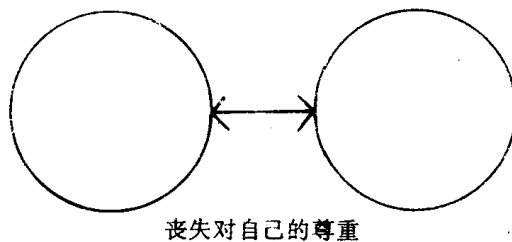
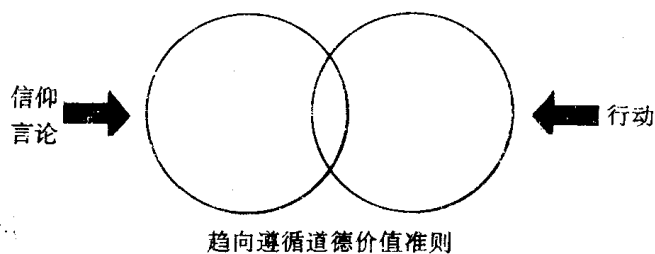
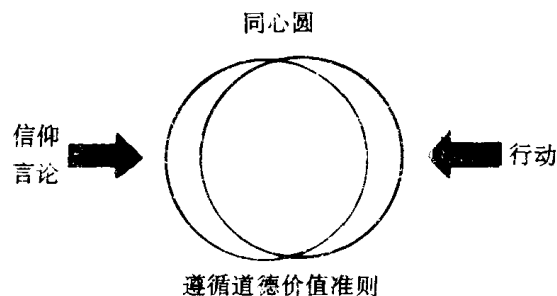
我对他的问题有点不满意,因为他完全知道这个答案是什么,而且我感到他希望我能给予他豁免权,并使一切事情都完美。首先,我没有给他豁免的权力,任何其他人也没有这种权力。完美无缺完全是个人的事情,你信奉它是为了你自己,一百个牧师部长和法学博士可以原谅你,但是所有的问题是你能否饶恕自己。只有一个办法可以保护你的完美无缺:你必须随时警惕,无论什么时候都不要损害它。我知道这件事没有别的办法。

我将谈一谈怎样很好地实践你信仰的东西。你信仰什么和你说什么是一回事，至于你做什么则完全是另外一回事。我喜欢信仰、言论和行动的一致性，好像是个同心圆。试图想像两个完美的圆，一个代表你的信仰和你的言论，另外一个代表你实际做的什么。当这两个圆几乎同中心——这就是它们几乎完全地重合时——这意味着你正在遵循你的道德价值准则。但是，当这两个圆开始分开，这表明你不是完美无缺的了。当你所做的事情远离你的信仰和你的言论，你可能在一天早晨从镜子里发现了你自己，并意识到你开始不喜欢和不尊重你自己。开始你可能不会觉得为什么，但是如果你打算做老实人的话，答案将很快能找到。

我再说一次，我们都是人。这意味着我们不是十全十美的，所以这两个圆百分之百的同心简直是不可能的。但是为什么你务必在你生活的每一天都在为同心圆努力工作呢？这是唯一的方法，你希望在始终如一的基础上遵守你的道德准则。让两个圆分开的诱惑几乎无所不在，所以常常要花巨大的自我约束力才能把两个圆合在一块。这对常常使用省略谎言和有几分真实的谎言的人来说尤为贴切。同中心必须成为一种生活方式，一种根深蒂固的习惯。

逐项基础

几年前，我召开了一个旅行式的座谈会。在此期间，我发现我面临一个困难的问题。在一个城市里，我要发表演讲，时间很紧，而且我们忽略了声像工作的需要。就在抵达这个城市之前，我打了两次加急电话，对方介绍了当地一家声像公司的



一个人，我当即给这个人挂了电话，当谈到具体问题时，他说了一件事使我非常不愉快。

他强调的一点是，我无论何时打电话，我应该只问他，而绝不要同公司的任何其他人员谈及这个特殊的声像工作。“挂上电话吧，”我自己琢磨着，“这个家伙想告诉我什么？”我问他：“那你得让我明白这到底是怎么回事，你做这个生意是代表你的公司还是代表你自己？”绝对没错，他告诉我，他做这个生意是代表他自己。

“那好，”我紧接着问，“如果你自己干，你怎么决定，哪个工作应该属于你的公司，哪个工作是属于你自己的呢”

他对此答到：“唉，我搞这个生意是以逐项为基础的。”

到现在，我还是遗憾我最初不该提出询问，因为我不喜欢这个结果，而且没有足够的时间再找另外一个好的声像人员。立即，我试图合理地思索，而我几乎说服了自己，那不是我的问题。

我告诉我自己，“咳，我做的一切就是打电话给向我推荐的人，问一下他是否能处理我的声像工作，除此之外的任何问题都不是我的事情。成为世界的道德警察，这不是我的工作。”

我确信，这是我不喜欢看到的事。我在这天的休息时间对这个问题想了很长时间，想得很苦，最后不得不承认我也犯了自我欺骗的罪过。站在听众面前大讲具备坚实的道德基础的重要性，而在此时，又知道这个正在听我讲话的人此刻正在进行明显的不诚实的行动，这对我来说，至少是虚伪，严重地说，就是极不诚实，无论我怎样栩栩如生地高谈阔论，现实是我在故意帮助某人说谎、偷窃、欺诈和欺骗。

在最后的时刻我尽力拯救我的自尊，鼓足勇气打电话取

消了这个技师的服务。在这个故事里，我说过“没有足够的时间再找一个好的声像人员。”我真正的意思是什么，就是不想承认自己的错，在这样仓促的情况下，想找一个好的声像人员将是很困难的，但这里，在困难和不可能之间有很大的区别。这也是最后的文过饰非，许多人一生中都在文过饰非，设法使他们的所做所为合理化，继续不断地对他们自己玩弄这种微妙的、自我欺骗的花招。

问题是，任何人，当事情没有对他造成不便或不安的时候，尤其涉及到钱的时候，都是诚实的。当你的诚实受到考验变得模棱两可时，尽管你遵守你的道德信仰，但会造成很大的艰难或不便。这就是为什么在事前你得深入想一想你的道德信仰并养成与这些信仰相适应的习惯。那么，在真实情况到达的那一刻，你就用不着停下来想一想行动的合适方式。

为了巩固你的同心圆，我建议你第 211 条现实世界规则：在这一生中和在上帝那儿的来生中，要得到最好结果的最有把握的方法是，每时每刻都觉得整个世界都在注视着你。换句话说，如果你生活在一家别人的公司，过着职位低的生活，你的行动将由于习惯的力量变得始终如一。

考虑根源

这个题目引出这个极不愉快的问题，人们有时认为你不诚实，尽管你不认为你做了什么错事。如果某人错误地谴责你有不道德行动，你该怎么办？

对开拓者来说，我的观点是，诚实要比每个人认为你是诚实的重要得多。在一个不完美的世界里，现实是你要么取悦于每个人，要么让每个人都喜欢你。因此你应该做的第一件事是

考虑问题的根源。用这种办法来观察一下：你同不诚实的人打过交道吗？当然是肯定的。第二个问题：有没有任何人向你承认他是不诚实的。有没有人对你讲过：“诚实迫使我承认我是不诚实的。”这种事绝没有发生过。对吗？

所以这种似乎是矛盾的东西的根源是什么呢？如果你认为某人是诚实的，这个人几乎肯定认为你是不诚实的，因为你的道德标准与他不同。更坏的是，经常出现这种情况：经常谴责你的人甚至不了解你，但对你的谴责甚至比别人还更加激烈。

因此，如果同你道德标准不一样的人攻击你的话，你不应因此一蹶不振。取而代之的是，我建议你听取我曾认识的一位最精明的人的意见，此人曾经对我说过一个非常动听的办法来对付不公正的谴责。他说，如果有人错误地谴责你，你就照一照镜子并对你自己说：“如果我的手是干净的，我的事业是正义的，我的要求是合理的，我就什么也不用担心。”然后就去干你自己的事。

你的诚实行动有时可能使别人发疯，特别是在一些情况下，人们希望你在一个你认为不道德的行动中同他们合作。对于你的受到每个人赞扬的诚实行动，你绝不应该欺骗自己。在我们这个充满欺骗的世界里，现实是，完美无缺始终不会使一个人变得俗气，它一定会赋予你巨大的宝贵的东西，是一个不能用金钱买到的东西：不动摇的完美无缺能使一个人进入自由王国，而且，这个更积极的结果没有什么能比得了。

说到保持优美的道德习惯，精明的人拒绝对任何人或任何事放弃他的完美无缺。这样的人就极大地增加了他的达到高水平成功的机会。

第 六 章

保持良好的人际关系



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

无论喜欢与否——许多人不喜欢——要实现任何程度的成功，任何人都必须程度不同地与其他人打交道，无论你在生活中的地位如何，无论你的目标是什么。此外，你使别人同你合作得越成功，你争取到的朋友越多，从而取得积极成果的可能性越大。

良好的人际关系很重要，如果你与别人相处得不好，你的生活就会困难重重。一个人可能对很多事情都很精明，然而却完全忽视如何与别人相处和如何得到别人的合作。谁都知道，有人知识渊博，但人际关系方面的知识似乎等于零。大多数情况下，这是因为这种知识渊博的人没有不辞辛苦地研究人际关系，甚至多想一想这个问题。这是很不幸的，因为像所有其它习惯一样，保持良好的人际关系是人人要学的一门艺术。有些人在这方面生来就有天赋，世间的事就是这样，但重要的是谁都可以通过实践得到提高。

如果你善于与别人友好相处，那么你至少在两方面获得裨益。

第一，通过掌握成功的人际关系的艺术，你对欣赏这种艺术的人具有吸引力。假如你善长做使你成为一个具有吸引力的人的一些事情，你对其他有吸引力的人也会有吸引力。有吸

引力的人将给自己的人生增添价值。

第二，你如果精通人际关系，就会得到别人的合作，而这种合作是实现目标的最佳途径。这是充满倾轧人生的反面。假如有太多的人同你作对，拆你的台，妒忌你的成功，那么你就一事无成。恶有恶报，善有善报：你对别人不好，别人对你也不好；你对别人好，别人也对你好。事实上，这是见效的已知的最简单的方法之一，这也是一些人努力发展良好的人际关系取得非凡效果的原因。

许多作家犯有这样的错误，即极力主张在读者面前表现出诸如自尊之类的素质。然而，受到尊重，不能出于自己的愿望。当有人说：“你应表现出自尊。”这实际在说：“你应装出自尊。”实际上，诸如自尊之类的素质是良好的人际关系的产物。同样，别人对你的情感，例如爱和尊重，也不能出于自己的愿望。情感也是成功的人际关系的产物。

保持良好的人际关系，会使你事半功倍：你使别人愉快，你自己也直接或间接地感到愉快，你对别人的善意在人生的旅途中终究会得到报偿。

合作的钥匙

许多导致良好的人际关系的素质和行动与有效的交往密不可分。我活得越长，看到人世间的交往不够也就越多。例如，不管你对另一个人多么关心，你仍需向他表示出来。为了达到良好的人际关系，你必须成功地具备本章所谈到的这些素质。光讲大道理是不够的，必须付诸实践。

如果一个人要得到别人的合作和亲善，必须把如下一些重要的特点作为自己的习惯。尽管这里所谈到的并非全面，但

对我们来说已经足够了。我阐述这些特点的目的，是促使你在人际关系方面更上一层楼。

简洁(简明扼要)

如果我给一次会晤留下这样的感觉，即我孩子似的说了很多废话来强调我的观点，这使我再尴尬不过了。人们倾向于对“牢骚太多”的女人持怀疑态度。我们都清楚地记得戴维·奥格尔维说的话：“当一家公司夸耀其完美无缺，或者一个女人夸耀其贞操时，回避前者，开化后者。”忙人是容易急躁的，所以当你有话要说时，要简明扼要——然后结束。

无论是私事还是公事，遵守现实世界法则第 148 条是明智的。该法则是：简明扼要的力量是巨大的。如果是正面的事情，陈述得简明扼要，效果会更好。如果是反面的事情，陈述不拖泥带水，也就不那么痛苦。书写不清给人的印象是思路不明，说话不连贯给人的印象是考虑不周。

提出商业建议时，力图简明扼要尤为重要。假如人们不知道你在谈什么，会变得不耐烦，所以要学会紧扣主题。当你陈述时，需要讲的问题只有三个：

1. 你从我这里特别想要什么？
2. 如果我给了你想要的东西，你特别期望用它完成什么？
3. 如果你完成了你希望完成的事情，那么这对我对你意味着什么？

经验使我们知道，同成功的人交往，别说一切无关紧要的内容。当你试图集资时，尤其是这样。不要说多余的话，不要把时间浪费在以恩人自居或讨好另一方的次要话题上。

同情

虽然不能主观希望某人同情你,但你可以学会同情别人。同情实际上是设身处地感受一下别人正在经历的事情。索里奥说得好,大多数人的生活都不理想,人人都有苦恼,如果你讲话和做事不考虑这种因素,你既不会帮助别人,也得不到别人的合作。用宥姆·罗恩(一个具有用图表达一种观点的习惯的演说家)的话说,你必须理解受创伤的人。

种瓜得瓜,种豆得豆。由于富有同情心,你至少将得到高度的自尊感。随着时间的推移,你可能得到很多额外的报偿,直接的和间接的报偿。同情是人类共同的语言,有助于抵销诸如仇恨和轻蔑之类的消极特性。

如果每 24 小时地球就翻一个个使新的一些人到上面是真的话,那么新的一些人到下面也是真的。好运厌倦把任何人太久地排在其肩上,如同过去的 10 年里数千个百万富翁所发现的那样,没有一个人对财政灾难是免疫的。当这种灾难降临到利昂娜·赫乐姆斯利(Leona Helmsley Type)一类人头上时,受折磨的人迅速发现:“过去的一切都会回来的。”这句格言是个真理。

在行动和结果范围内运行的世界上,对别人表示非常同情的人肯定也会得到别人深切同情。养成富有同情心的习惯没有任何代价,而其价值是无量的。

果断

几年来,我一直努力培养这种习惯,尤其是当别人力求说服我答应我的确不想做的事情时。以前,我总是习惯说,“让我想一想”或“几天后给我打个电话”。现在我意识到这种回答很

不果断，其结果会是人家最后以生我的气而结束，而不屈服压力马上断然回绝的人时间一长就会被忘记。

一天，我伤心地向一个朋友诉说，我怎么使自己陷入了与某人的困境，纵然我没有对这个人说我赞同他的意见。我的朋友说：“你陷入这种困境的原因是你怂恿了人家。他第一次提出请求时，你没有明确回绝，而是含糊其辞，悬而不决。我想，你仅仅是害怕给他们以明确的最后否定。”

我总是乐于接受批评，所以在我的朋友给我指点迷津后，我客观地考虑了他的观点并得出结论：他绝对正确。我认识到，这是一个以短暂的尴尬为代价换取长期心理平静的办法，它可以使问题得到永久地解决。再者，别人最终会更喜欢你，因为一开始你就对他态度明朗。你没有给他以不真实的希望（这总是造成恶感的原因），没有浪费他的时间。此外，你能够彻底忘掉这个问题，可以没有任何思想包袱从事你的工作。

谨慎

使谨慎如此重要的是称为“天性”的小小的生活现实。如果我们忽视这个现实，我们就会得出消极的结果。

想得到最不容易得到的东西，对最容易得到的东西不感兴趣，这是人的天性。如果你过度使自己暴光，你就会成为一种抬高物价的商品，反过来在别人眼里你是贬值了。

在《权力！如何得到，如何使用》这本书里，迈克尔·科达直截了当地说：“不管你是谁，基本的事实是：你的利益不是任何别人所关心的事。”英语中最拙劣地得到公认的字眼是“我”和“我的”。一些人在这方面表现出孩子似的天真，似乎认为世界上每个人都对他们大脚趾上的疣感兴趣，或对他的狗在上

周生了小狗感兴趣。习惯好的人使自己脱离这种自我中心的幻想。事实上，人生最大的一个转折点是千方百计地掌握这样一种现实，即自己的事对别人完全不那么重要。

使自己问题成堆，尤其是一种自我毁灭缺乏谨慎的习惯。这种习惯必然玷污你在别人心目中的形象，而使愿意与你往来的人寥寥无几，因为同问题成堆的人保持距离是人的天性。你越谈论你的问题，你吸引别人的机会就越渺茫，而这使解决你的问题就越困难。即使一个人是你的朋友，无休止地唠叨你私生活中的细节，这也是大错特错的，因为随便的确孕育着轻蔑。

同样，向世人宣布你的计划也是缺乏谨慎的表现。怀有恶意和妒忌的人太多了，这些人就想着你摔跟头（最好摔断三四个脚趾）。如果你的计划取得了预期效果，世人很快就会完全听到。但是，如果你彻底失败，“恶毒哺乳动物俱乐部的会员”就会幸灾乐祸。所以，除了必要的人以外，不要把企业的秘密透露给更多的人，这是成功的所在。推迟宣布其目的的人（尤其是涉及重大行动），给其行动裹上神秘的色彩，这使人不得不肃然起敬。一项详细宣布了的计划往往是十足的批评对象，不会引起人们的普遍期望，反之则让人拭目以待。

过早庆贺是极不谨慎的表现。当你认为你有一笔秘密生意时，尤其是这样。过早地对结果大发议论是给你的生活招致麻烦最稳妥的办法，也是给怀有恶意的人寻找可能的手段使你脱离正规的最稳妥的办法。永远不要混淆“几乎完成了”和“已经完成了”这几个字眼，两者有很大的区别。现实世界法则第 224 条写道：在你一切都完成、支票在银行兑现之后，你才算圆满完成。

像一个优秀接球手一样，要养成庆贺前先看看球是否在手里的习惯。不幸的是，往往做不到这样圆满。在我经商生涯初期，经历过这样的教训，当时我设法集资在西弗吉尼亚的格伦维尔建一家服装厂。这笔生意搞了几个月以后，我使每个有关的人同意签署合同的时候终于到了。当时，我是那样激动，开始计算今后几年我将赚得利润的数字，我见人就吹嘘我的这笔生意。在我经商生涯初期，我并不知道传说中的意大利哲学家 Yoqi Berra 的神话，他的著名自明之理是：完了才算完了。

你以为你完全知道结局了吗？要想猜得正确，你必须做一个空想的虐待狂。在合同签署日的前一天，我接到了这个项目的
主要资助人之秘书打来的电话。你难道会相信，她告诉我，她的老板在即将签署合同之前 24 小时心脏病突然发作了吗？我震惊了。我要告诉你，有人总是设法扼杀一笔生意！

甚至当一笔生意成交时，你仍不要喋喋不休地向世人说，你是如何想方设法使生意成功的，让人们迷惑不解而又敬畏。如同唐·什摩达(DON Shimoda)在《理查德·巴赫幻想》中所说：“如果人们都知道了魔术师的秘密，魔术就不再是魔术了。”

真诚

真诚就在于养成有意识地努力使你 做一个真实的人的习惯。现实是，在我们的多半生中，我们每个人都程度不同地演戏，因为不可能在百分之百的时间内都是诚实的。即便尽了最大努力，一个人仍无法完全做到这一点。

如果“演戏”时间太多了，太过份了，至少出现一个严重问

题:不仅继续使(乔装着的)你自己在每个犄角转来转去,而且那些喜欢真实的你的人也没有机会发现那是谁。这是非常严重的,因为无论是在生意活动中还是私人生活中,你遇到最喜欢你的人,你才能得到最大的人际关系效益。

再举一个非生意的例子,此例的教益同样适于经济问题,它详细说明了我要表示的含义。1976年,我被邀请参加一次新年除夕晚会,当时我犹豫不决。我真的不喜欢这样的晚会,因为我不喝酒,不跳舞,不喜欢熬夜,不愿同陌生人接吻。我知道,读者一定在想我不是个易激动的人,你说对了。

最后命运把我拖上汽车,启动了发动机,把我带到了晚会。晚会上,我以通常温文而又老练的风度应酬着,同完全陌生的人开玩笑,慢慢地我再也没有了笑脸。人们一定以为我是从行星广场来的,因为在出席晚会的男性中,我似乎是衬衣钮扣没有解开到腰部、颈上没有戴7磅假金项练、卷发没有披到肩上的唯一男性。在整个嬉皮派的70年代,我一直顽固地保留我 Tommy Smother 发型,使见到我的人感到极大的乐趣。在那以前的12个月,我向自己许诺要成熟起来,开始像个中年人那样着装和行事。你必须承认,这是洛杉矶一个完全成熟的人所追求的令人震惊的目标。不管在任何场合,不管感到多么的不合适,我决心做一个真实的罗伯特·林格。

午夜后一小时,我慢慢走向正门,期望回到我的住所享受一下安静。这时我无意识地瞥见了房间另一边的一张面孔,那是我见过的最漂亮的面孔。我的心像一个赌博弹球一样开始在胸膛跳动。她坐在椅子上和另一个年轻女士交谈。她不仅漂亮而且总是面带微笑。

“我该怎么办?怎么接触?”我狂乱地问我头脑中的那个小

人。

“不要惊慌，”他告诫说，“就作为你自己。”

作为我自己？这需要考虑的太多了，眼下只需要采取行动。当我透过人群凝视她时，头脑中的念头一个跟着一个。或许我应当向她伸出手臂，唱起歌来：“某个迷人的夜晚……你将看到一个生人……”

“但是，如果我到她身边绊倒了怎么办？如果她看我像个神经病，起身离开我怎么办？或许我应跳上她后面的柱子，突然做些更快乐的事，如同“冒雨齐唱”一样？不，我能跌下来，那样我看起来就真的愚蠢了。”

敏锐地意识到，时间在流逝。我可能错过实现我终生幻想的机会，我恢复了镇定，整理了一下头发，穿过喧闹的跳舞的人群坚定地朝她走去。

“我就是我自己，”我想，“准备从容地对待她的无礼反应，然后像一个真正的男子汉那样回家，一直哭到睡着。”

仅几秒钟，重要的时刻到来了。坐在她的对面，我脱口说出罗曼史上青年男女间交往的话语：“嗨！”

正当我预料她会做出尖刻的反应准备退缩时，这个可爱的女孩看看我，报以令人难以置信的宣誓式的微笑，并以可以想象出的使人振奋的声音回答了一声：“嗨！”

我吃惊不小，以致于起初不知该如何反应。这毕竟是金钱至上的国家，一般认为参加晚会的姑娘是不会对人微笑、友好的，起码在她们核查了你的财政报表以前不会这样做。如果一切正常，而女方又感觉你慷慨大方，也可能愿意同你挖苦性地交谈 10 分钟。

“这里的情况怎么样？”我询问漫游在我头脑中的小朋友，

“这个快乐的美人鱼到底是谁呢？”

“就做你自己，蠢货！不要使希望告吹，”他告诫我。这是我在弗雷克兰多年遇到的具有明显自信和自尊的头一个女性。没有守势，没有挖苦讽刺，没有要求别人提交一份打印好的履历表。在世界上的这个小角落，这种态度不是主流，甚至有些异乎寻常。

“您贵姓？从哪里来？”普通而又简单的提问，根本没有考虑这些提问听起来怎样，仅仅是真诚与朴实，直截了当。妙极了！

我只记得随后我们在一起交谈了4个小时，边散步边交谈，充满了欢乐的气氛。当我凌晨五点离开时，我毫不怀疑地认为我刚才遇见了我的妻子。自那次离奇的晚会以来，13年过去了，我的妻子仍在微笑，仍是一个我所知道的最朴实、没有被宠坏的最仁慈的人。她是我见过的从未“演过戏”的人。在私下就像在公开场合一样，她同样是愉快的，现实的。无论是同上流社会来往，还是同墨西哥印第安人村庄里的破旧不堪店铺的售货员打交道，她都是真诚的人。

可以想象，我妻子和我多次谈到我们初次见面的事。我们都认为，当我走近她时，假如我尽力模仿出席晚会的那些变异者，假如佩戴金项练或傻笑，那我们的交谈会是很短暂的。她不会知道我真正是个什么样的人。如果说到巨大的报偿，那么这个报偿就是戏剧性地改变了我整个一生，使其变得更美好，这也是我有意识地培养自己真诚习惯的直接结果。

如果说这件事得出什么教训的话，那就是始终记住：越想千方百计给人以极深的印象，越难达到目的。你必须值得别人尊重，而且要自然地得到这种尊重。一般说来，你越想谋求别

人的尊重和赞扬,就越难以得到。一个人开始脱离他真正的自己力求成为某个人时,就是陷入困境之时。

通情达理

在人际关系方面没有什么要比养成通情达理的习惯有更大的报偿了。令人惊异的是,虽然做到通情达理和真诚很简单,但是我们却生活在一个很不通情达理的世界里。

通情达理就是从容回个电话,即使你认为打电话的人此时对你没有任何价值。我不是指募捐者或陌生人,而是指你认识的人,或者与你有过友好交往的人。如果你不怕麻烦及时回电话,这会把你不通情达理的竞争者分开,几乎可以肯定,这将会以更多生意的形式给你回报。

如果某人出色地完成了一项工作或做出了令人赞扬的成绩,通情达理的表现就是给他以赞扬。每一个人在发挥了聪明才智体现出其价值时,都需要给予鼓励与赞扬。这不是恭维,而是满腔热情诚心诚意地鼓励与赞扬。

通情达理就是向给予你帮助或向你表示过好意的人不辞劳苦地表示感激。对别人的友好表示感激,这个习惯是容易养成的,而且你和被你感激的人都会得到报偿。你只需表示一下感激就会马上被列入另一个人的好人名单的前头,这是我国文化的悲哀的注释。

这个想法是我在约 20 年前第一次想到的。当时我向约 50 名生意上的熟人送去了署名的 2-甲基丙烯酸镇纸(压纸器),作为圣诞节礼物。我根本没有把受礼者对我送去较贵重礼物这件事的反应放在心上,但是当一个人真的打电话向我表示感谢时,却给我留下了深刻印象。因为有一个人,只有一

个人，不辞劳苦地向我表示感谢，这使我想到了其他 49 个没有表示感谢的人，由于产生了这种反应，我开始想象，假如我给他们送去了活的塔兰图拉毒蛛（产于南欧等地），会有什么反应，所以等下年圣诞节来到时……（只是开玩笑）

读者可能说：“哦，你送礼物的主要目的不应是接受感谢。”对，这正如我前面所说，我并不企望受礼者表示感激，但是我感到我送礼的目的也许完全未达到，或许没有完全达到。不管我的意图如何，那个不辞劳苦向我表示感谢的人远远胜过其它人。如果那个人在销售我想买进的保险或办公设备，或其它任何产品的话，你可以想象，我对他来说会是个多么好的买主吗？这就是从这件小事中要吸取的真正教训。养成简单的表示一下感激这种习惯的人，在人生道路上必定得到报偿，即使这不是他的主要目标。

通情达理也是说不要气量小。事实上，你的气量大小将精确地说明你在人生中任何特定的时间所处的位置。一个人受到的挫折和失败越多，他就越愿意，甚至急于把时间花费在琐碎的事情上。当你的头脑中充满了自卫的想法，不管别人如何冤枉了你或遇到类似的小小的刺激，你都不可能同时有积极的或建设性的意见。这是养成控制自己消极的感情冲动的习惯问题。你每日的精力是有限的，所以务必养成把消极的有害的精力转化为积极的建设性的精力这样一种习惯。

最后要说的是，通情达理意味着如何取胜。通情达理的人有意避免对下属、同事尤其是对上级盛气凌人。对人际关系的最大打击莫过于盛气凌人。我所认识的许多获得成功的人都习惯于通情达理、有礼貌及体贴人，因为这是继续保持成功的最好保证。

有修养

有修养就是有高尚情趣。对人际关系产生影响的莫过于不文明、粗野无礼或庸俗。

说一下齐格·齐格拉举的一个例子。在美国，一个男人可以自由留莫霍克人发型，染成粉红色，一只耳朵上戴一个镶有羽毛的耳环，满口污言秽语。就凭这种形象，哪个雇主都不会雇用他。他这种滥用自由就证明他是一个庸俗卑下的人，这种人使自己失去了本来可能属于他的 99% 或者更多的就业机会。除非他是一个天真的职业运动员，否则这不是人生的实际态度，甚至连运动员在比赛结束的日子里也不会因不文明、庸俗无耻而付出难以接受的代价。

几年前，一位在我手下工作仅几个月的年轻女士问我是否可以与她聊聊，帮她解除苦闷。我同意听她倾诉，于是她坐下开始谈了起来。她抱怨了好几分钟“苏这样做”、“沙丽不那样做”的话之后（这些话与她的工作毫不沾边），说：“我不在乎多做点事，但不想被办公室所有的人摆弄。”我突然回过神来，我眨眨眼，惊讶地张着嘴，疑惑地问道：“你刚才说什么？”

让我觉得不可思议的是，这位年轻可爱的标准女性，这位隔壁的标致女孩对她几乎还不认识的老板说出了只有卡车司机、建筑工人才说的粗话。我的答复是传统的，就是立即把这位没有教养的孩子似的女人打发到亚特兰大的法尔康斯，去与一台 IBM 旧打字机和一盒钢笔为伴。除此之外，只需一个微笑，一张解雇金支票和一声“祝你好运”的道别。这位年轻妇女还可以向别的老板说同样的话，如果她愿意的话，只是她的新老板也可能随时给她开解雇金支票。

然而这种事对你来说是不可能发生的。我们生活的社会充斥粗鲁和不良行为，如果你稍微表现出简单、良好的习惯，如说“谢谢”，是会引起别人注意的，特别是那些自己也讲礼貌的人。使你的生活更有价值的人是那些有教养并且欣赏别人有教养的人。在人际关系中教养是成功的保证。这个习惯也许并不是对所有的人都重要，但它永远也不会伤害别人。

责任感

一个成年人的责任感如果等同一个 12 岁的孩子，那么同他打交道最讨厌。一个人不负责任的行为方式很多，我这里只说说有关承诺方面的不负责任。广义地说，对一个简单问题的回答能看出你是否负责：你说到做到吗？

不管怎么说，你告诉别人要做什么而又没有去做是不诚实的。信守诺言无疑是现实的。我拒绝同曾经不守约的人来往，不论他是没有按时向我呈交文件还是没有如约出席会议。对于这一点唯一例外的情况是：(1)这个人提前打电话给我，解释不能守约的原因；(2)这是我与她交往中第一次出现这种不愉快的经历。

信守诺言的关键是许诺时要谨慎。让人因为你拒绝承诺而不高兴也比因为你不信守承诺而气愤要好。涉及到责任的事传得很快，所以要特别注意这方面的行为。负责任是一个简单的习惯，如果你一贯如此，它能给你带来很大的好处。

自足

自足的品德引起别人羡慕，它使别人想与你做生意。心胸开阔的人容易自足，他的足智多谋使他有能力强解决问题而不

至于寻求别人的帮助。

不幸的是，遇到阻力之后大多数人想到的是寻求帮助，一旦得到帮助，他们的地位就减弱了。你请人帮忙的时候你是在借债。这一点也许没有显出来，但的确如此。它记在别人的帐本上，这就像你签署的期票一样毫无疑问。它由此又带来两个不利因素。

第一，对与你打交道的所有人来说，你的信誉是有限的。在不是真正重要的情况下，你最好不要把信誉全用光。谨慎的人总是把信誉留在关键时刻用。

第二，如果你的帐本上欠别人的太多，别人要你做的决定就多，这意味着你将失去自由。即使你是替别人干活，你越是养成依靠自己的习惯，你就越容易朝前走。我喜欢前任棒球专员彼得·约伯罗斯说的一句话：“权威百分之二十是赋予的，百分之八十是争取的。”

老练

使自己变得老练的第一步是从你的字典中把否定的、刺人的话删除。这样的话给你实现目标带来障碍：“首先必须解决一个问题”，“在这一点上没有谈判的余地”，“你不对”，“我不管你喜欢不喜欢”，“这是撒谎”。好的人际关系需要你在讲话时更策略。你不妨说：“需要解决的问题只有一个”，“完成这个任务我看没问题”，“你也许是对的，但我想重复一遍事实”，“我当然想让你对这件事的感觉好点，但请允许我解释为什么这是处理这件事的最佳办法”或“这也许是真的，但我仍想说明事实真相。”

前面所说的话可以编入名为《怎样失去朋友与怎样激怒

别人》的书中,后面的话可成为良好人际关系的基础,而且肯定导致积极的结果。

你越是直接地对别人的话或行为挑战,你越难得到你追求的东西。我曾经在纽约开过一次会,会议目的是解决我与另外一方在一个合作项目中有关条款上的分歧。一个合伙人同我们签订了协议,但其余的合伙人没有遵守。仔细地研究有关法律文件以后,我们确信他们没有合法的理由,但出于实际的考虑,我们还是打算友好地与他们合作,达成一个可以接受的妥协。

使我们惊奇的是,在合伙人的办公室里,对方带着敌意的腔调说:“算了,我们别绕弯子了。在我们同意讨论新交易的条件之前,要么你们在原协议的修改件上签字,要么我们上法庭。”

我暗地考虑了几个对付这个突如其来的困境的办法,比如“轰炸”这位合伙人的办公室,或者往他假发上泼一瓶纸浆,最后我决定用计谋战胜无知。我们说了很多缓和气氛的话,最后终于安排了一次文明的会谈。我们最后战胜了希特勒似的东道主粗鲁的行为,找到了解决问题的妥善办法。

为什么在谈判中处于劣势的人反而出言攻击别人呢?当你知道自己不对或自己处于不利地位时倒打一耙,希望这样能使对方失去平衡,这是古老的进攻策略,它也许是出于过度的自我实用主义,或者仅仅是卑鄙的无知。不管出于什么原因,这是不成熟的、莽撞的。一进入谈判,策略准能战胜敌意。

讲策略的人要培养避免对别人挑战的习惯,哪怕你觉得别人不对。如果事情不是十分重要,实用主义建议我们别去理会它。向别人证明自己是正确的,常常得付出很高的代价,特

别是当别人是你的客户或上司的时候。急于炫耀自己正确，有时从长远来看是致命的，证明自己是正确的代价往往是失去同盟。

宽容

宽容是人际关系中最难养成的习惯，因为它需要你将自己的信念和想法放在一边，去尊重别人具有不同的信念和想法的权利。这并不意味着我们必须赞同别人，只是允许别人有他自己想法的权利。在某种程度上我们都为自己不宽容而内疚，说得绝对一点，不宽容百分之百地损害人际关系。不宽容的人常常对不符合他们的思维方式的人和事表示公然的轻蔑。如果不宽容是一列火车，则偏轨是它的终点。

养成宽容习惯的关键是自发地养成灵活的习惯，灵活一点能使你的生命之旅更加轻松愉快。只有狂热分子和生活在无限智慧年代的人才顽固不变。小时候所有的事情要么是白的，要么是黑的。到了 25 岁，事物开始变灰了；30 岁变得更灰；最后到 40 岁，你会觉得像是在洛杉矶的雾中看世界。

现实世界不符合安兰·德的想象。说到她一成不变的世界观，我曾是她最后支持者之一。她在畅销小说《阿特拉斯的轻蔑》和《源泉》中十分有力地阐明了自己的观点。我就像每隔十来年找到的躲在菲律宾大山里的二次世界大战中的日本士兵，从丛林中探头探脑，用颤抖的声音问：“完了吗？”

在对安·兰德所说的每个字深信不疑几年后，一天早晨醒来我发现自己被生活折磨得青一块、紫一块。为什么？因为我经历的是现实世界。我总是回过头来重读《阿特拉斯的轻蔑》和《源泉》。终于有一天我对自己说：“啊？这全是废话！如

果我搬到另一个星球,那里全是亨利·雷登斯、豪沃德·罗克斯和戴格尼·塔加斯(安·兰德小说中的人物),那就太棒了。问题是我不是在别的星球上!这是地球,这里没有戴格尼·塔加斯等。”

一度是安·兰德的密友的人对我说:“你知道安·兰德有什么毛病吗?如果你对她的哲学有丝毫反对,她就认为你是精神错乱。她的固执、不宽容的态度是她的读者有目共睹的。我把安·兰德当做一个思想大师来钦佩,让我伤心的是:看到她晚年痛苦、孤独地死去。她似乎觉得,必须把世界套进她自己设定的模子才满足。你怎能将你的幸福建筑在你塑造世界的能力上呢?”

如果有人犯了错误或是冒犯了你,或者你不喜欢他的行为方式,这时你应提醒自己,你不知道他今天早上出门前遇到了什么事,不要干涉他生活的内幕,这样想能帮助你养成宽容的习惯,每张面孔后的灵魂深处都有一个能拍成好莱坞影片的故事。我们每个人都带着自己的秘密与重负生活着,那些负担直接影响我们的行动。良好的人际关系的顶点是与人相处时考虑现实。

公平交易

公平交易是健康、和谐的人际关系的基础。大多数人希望成功,令人遗憾的是,调查表明大多数人相信成功是以牺牲别人为代价的。在现在这个充满嫉妒的年代,一般人难以相信,成功最可靠的方法是保证一笔交易中所有各方都受益。从健康的道德规范角度上看,培养公平交易的思想也是实用的。不要指望别人因为你给他的公平报酬而感激你,这样,晚上你会

睡得踏实得多。事实上，公平交易是工作关系中自我保护的最好办法。

公平交易与暴力相对，在现实世界中暴力往往失败，这从世界上一些政治独裁者，如阿道夫·希特勒、伊迪·阿明等人的命运中可见一斑。自然和人的意志都坚定不移地反对暴力。各行各业都有人无望地诉诸暴力，以此做为争取合作的手段。例如，如果老板在某种程度上对雇员采取暴力，雇员不仅会反抗，想办法打碎他的铁拳，而且还会报复，当生意走下坡路时像耗子一样溜掉。亚伯拉罕·林肯曾言简意赅地指出：“暴力能征服一切，但使用暴力的人寿命很短。”暴力与自然不协调，建立在公平交易原则上的行动与自然和谐。

你一旦养成了以公平交易原则思考问题的习惯，你就会发现赚钱很容易。你需要做的只是遵守下面的公平交易规则：

第一，如果你想得到更多，先使你自己更有价值。

第二，首先抓住质量和服务，利润自然随之而来。

第三，多给予一点，期望少得到一点。

说到第二条，我想起十八、九岁时的一次经历。一个夏天，我摆过一个水果摊。我父亲是个精益求精、顾客至上的人。有一次，我忙着把水果摆好，一位顾客就耐心地站在一边等我。顾客走后，我父亲严厉地惩罚了我，教训我不该怠慢顾客，并告诉我两件令我终身难忘的事：第一，顾客一进门，必须放下手里的工作，认真接待；第二，不能与顾客争吵，不管他的话多么没有道理。我父亲强调说，在生意场上，顾客就是想买东西的人，所以他们不可能是错的。

这使我不禁想起现在世上的懒惰、无能、粗心大意和愚昧无知。如果你有正确的经商态度，或至少保证培养这种态度，

你是多么幸运。因为在很少有人具有顾客至上的态度的情况下,竞争就不激烈。想象一下,如果大多数人都重视服务,成功将多么困难。

雇员对老板的态度如同生意人对顾客的态度一样,应当是“我怎样才能更好地为您服务?”这种令人高兴的态度听起来也许不合时宜,但它确会给你带来成功。换句话说,大部分人都没有这种态度,如果你有,你会得到很多好处。对顾客粗鲁无礼,不提供方便,服务差,或是怠慢顾客,实际上是招引竞争。反过来说,如果你坚持顾客至上的态度,你就能避免竞争。

顾客至上的作用对成功是如此重要,我想再讲讲我从前的一些经历来证明这一点。

熟食店笨蛋

如果你想开熟食店,就把店开在离我家一英里的范围内,我保证你能成功。我家附近有家熟食店,那里的食品不错,我和我的妻子每周都要去好几次。我们经常买三明治带走。因为常与老板见面,所以我们的关系也不错。有一天,我去买三明治,一个新来的女孩,大约 18 岁,拿走了我的订单。因为对一个 18 岁的女孩取订单缺乏足够的信任,我特地对她强调了一下三明治是要“拿走”的。

我想提醒你,我们生活在 20 世纪末,在这个时代,雇员和服务员对你的愿望是否满足毫无兴趣。他们在大部分时间里关心的是今晚的那集“今夜娱乐”节目,下一次的摇滚音乐会,或者昨晚疯狂的晚会。我对这一现实的了解使我对雇员重复了五遍或十遍“带走”之类的话(雇员对此很讨厌),但最后他往往还搞错(我想有时是故意的)。

所以当 18 岁的女招待斯尼皮特女士递给我放在纸盘里的三明治时，我用客气的语调提醒她：“哦，我说过要带走的。”她立即反驳道：“没有，你没说。”轰炸和泼纸浆的念头又一次在我脑海里闪现，但高明的策略还是占了上风。这时店主正好从旁边走过，我对他说，请他让斯尼皮特女士闭上嘴，把我们的三明治包好。听到这话，她又嚷道：“他没说是要带走的！”

为了就此了结，我用温和友好的口气对店主说：“好了，好了，没关系。让她包好就行了。不过你应当向这位年轻的女士说明一下，顾客永远是对的。”

这件事到此应该就算完了，但我忘了这位熟食店主是纽约人！他大发雷霆，回答说：“顾客不总是对的，顾客不总是对的！我永远能找到很多顾客，但找不到象样的雇员。”你可以想象，斯尼皮特女士 18 年来对世界的认识这下得到了证明，马上笑逐颜开。一个问题在我脑子里打转：“如果这位熟食店笨蛋对他最好的顾客都这样说话，那如何对待最差的顾客呢？是不是拿滚烫的肝红肠往他身上丢呢？”

不难预料，我和妻子再没去过那家熟食店，不仅如此，有一天我还向一位朋友提起此事，他也是这家熟食店的常客。他说：“谢谢你告诉我，我再也不会去了。我受不了对顾客的这种态度。”请问：因为店主“顾客不总是对的”态度，他失去了多少顾客？一个生意人为什么对自己以此谋生的东西采取这种自我毁灭的态度？谁知道呢，也许他不正常，或者仇恨这个世界。无论如何，顾客不会管这些，顾客都是以自我为中心的。他们只想知道你能为他们做什么，而且更好，更快，更便宜。如果你的生活目标是保持那位 18 岁姑娘似的自尊心，那你最好不要进入商界。

斯尼皮特女士第二

那周可能是我的倒霉周。熟食店事件之后没几天，我去一家计算机商店取修理的激光打印机。柜台后面的那位小姐又是一副 18 岁的模样。我给她修理单，她叫服务员把我的打印机搬到柜台上。到这时候还没有什么问题。但拿到手上之后，我发现纸匣不见了。我向她说明情况，她马上说：“你没带纸匣来，我知道的，因为是我处理的收据。”

我一时不知所措。“不，”我微笑着说：“我知道我带来了，因为我事先考虑过是否应带来，然后决定最好一起带上，以防修理部需要它。”

“我知道你没带，”她轻蔑地回答，“我记得很清楚。”

这下问题就严重了，因为人人都知道 18 岁的年轻人记忆力是不会有错的。服务员请我同他一起到里面的屋子去看看纸匣是否不留意放在什么地方。斯尼皮特女士第二紧随其后，准备保护她的信誉。不幸的是，没找到多余的匣子。那儿有许多纸匣，但都装在打印机上。寻找纸匣的过程中，斯尼皮特第二以嗤之以鼻的口气不停地说：“我告诉过你没带过纸匣的。”

我打断她的话，告诉服务员说：“我并不想找麻烦，但我的确把纸匣带来了。我还是希望拿着纸匣子回家，不管你们用什么办法帮我搞到一个。”服务员从别的打印机上取下一个纸匣子给了我。斯尼皮特女士第二竭力反对。我离开了维修店，从斯尼皮特第二鼻孔里射出的愤怒火焰在我后颈上燃烧。回到家里，我到处找那个纸匣，没找着。考虑到那个服务员对我很好，第二天我给他打电话，告诉他我在家里的确没找着纸匣。我还没说完，他就打断了我的话，说：“哦，你刚走，我就找到

了，它就在柜子顶上，给你带来不方便，很抱歉。”

也许有人会说这不是维修店老板的错，老板是想公平交易的，但他的雇员不这样做。我认为，一个老板如果真的关心顾客，他不仅要对他的雇员灌输他的经营思想，而且还应保证他们会那样做。欠佳的服务永远是老板的错。

催化剂

我在本章中尽可能全面讲了良好的人际关的特点，但提高自己获得并保持别人的善意的能力的方法是无限的。为了任何程度的成功，你必须与别人打交道，这是无法回避的事实。你越是成功地使人与你合作，你越容易实现自己的目标，这也是不可回避的现实。不论你的专业知识多么丰富，如果不善于处理人际关系，你永远会有麻烦。

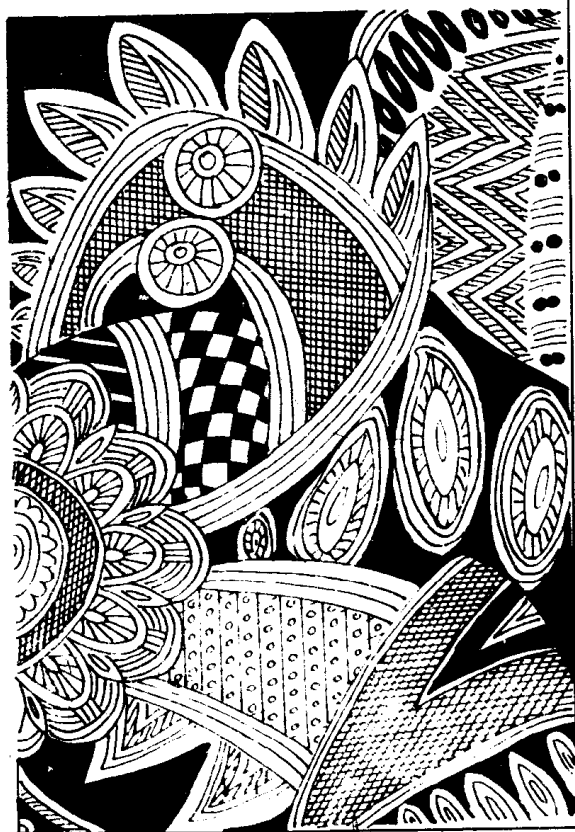
在人际关系艺术上，没有人是完美的，但值得高兴的是，我们可以在日常生活中提高。你越是善于处理人际关系，你就会吸引更多的真正欣赏你为人处世之道的人。记住，你培养良好的人际关系时会吸引有吸引力的人，而他们会给你的生活增添价值。获得别人的善意是成功最好的催化剂。

如果你对本章讨论的人际关系已经十分清楚，你所需要做的就是不断地实践。如果做到了这些，你会发现自己在顺风而行，得到你想从生活中得到的一切。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

第七章

变复杂为简单



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

如果我们确实是在恰当地讲解人们需要学习的知识，那么在这一章里我将讲解最有用的东西。我记得，在努力使我的生活简单化的过程中，我同自己固执的本性进行过激烈的斗争。我过去常常认为只有我有使生活复杂化的毛病，但是现在我开始认识到，每个人在不同程度上都有如何进一步使自己的生活简单化的问题。

令人惊奇的是，人们在复杂的生活中，满不在乎地浪费了自己最宝贵的资源——时间。假设在做一件事时，让人们在简单方法或复杂方法之间进行选择的话，大部分人倾向于选择复杂的方法。为什么会是这样呢？如果我知道答案的话，我就不会花费那么多年的时间反复地修改那些书信并进行整理编码工作了。

不管出于何种原因，经验使我确信，各种事情都一样，当你要取得成就时，简单化几乎总是最佳途径。在过去的十年里，我开始体会到简单化的美妙效果。现在我仍感到困惑不解的是，在过去那些年里，我怎么会找到那么多的办法使自己的生活会复杂化。那些办法对实现自己的目标很少或根本没有帮助。抛开了那些搅乱自己头脑和生活的思想、计划和活动，这是一种多么舒适的感觉。

一个清醒的头脑究竟有多大的威力，这几乎是难以估量的。当你从自己的头脑里清除掉许多纷扰你的繁琐想法时，你就有可能把精力集中在一些明智的想法上，而正是这些想法才有可能使你的生活发生可喜的变化。

我们大部分人都整天忙于各种各样的事务，有重要的工作，也有无关紧要的工作或琐事。我曾经保存文件，并认真整理分类，精心编制索引。当时我认为，这样做可以为将来省却许多麻烦，因为我担心，也许将来有一天我可能要用它们向什么人证明一些重要的问题。然而，这件事给我带来的益处日益减少：我保存的文件太多了，使我很难找到真正需要的重要文件。

多年的经验使我终于认识到，在我所保存的全部文件中，只有很小一部分是用得着的。我发现，即使是在需要某个文件的时候，找不着它也并不象我原来想象的那么可怕。事实上，当你需要哪份文件时，似乎总是难以找到它。总的来说，我的这项工作是失败的。我们应当认真记取巴德哈的名言：“所有的不幸都来自于依附”。

过多的许诺

在前一章里，我曾告诉人们我是怎样处理问题的：如果我不能做到别人请求我做的事情，我通常立即坚决地拒绝。我还提到，为了以后能履行诺言，在做出许诺时要认真地考虑。立刻做出许诺而不能履行诺言，比立刻拒绝还要糟糕。如果你太慷慨或太性急，立刻做出许诺，这可能会导致今后没完没了的挫折，给自己的生活带来不必要的麻烦。在我的第二本书《寻求第一》里，我提出了一条简单的办法，可以防止发生这类事

情：你要学会会有礼貌地、愉快地说“不行”，但是必须坚定、明确。这是一个非常容易养成的习惯，它能够明显地简化你的生活。

同时做太多的事情是很困难的，所以你只做你必须做和你想做的事情，例如工作、睡觉、锻炼、读书看报、和你家人一起消磨时光以及享受各种各样的娱乐活动。不要徒劳地去设法迎合每一个人。现实世界的第 231 条规则：不要对别人做出过多的许诺，以至忽视了你自己的价值。

琐事的漩涡

一旦落入琐事的漩涡，你就无法容忍一些不公平的小事，特别是它们涉及到金钱的时候。请记住：即使生活并不总是公平的，但是你要有能力控制住你自己对生活中不公平事件的反应。不要花费几小时，甚至几天、几周的时间，试图纠正一种涉及到为数不多的金钱的错事。为了避免使你的生活复杂化，养成这样的习惯是非常重要的。你要随时自问，为了纠正你视为不公平的事情，你必须花费一定的时间和精力，而这是否值得。这确实是一个诱人的圈套，一个人的心胸越狭窄，就越可能陷入这种圈套。

最近，一个朋友遇到一件令人生气的事情，她来找我征求意见。一个美容厅的老板，实在是令人讨厌，只是因为他通常去定货的那个批发公司停业了，他才到我的朋友那里买了一些美容用品。在以前的两次接触中，我的朋友曾和他发生过磨擦，因此本来就很不情愿和他做生意。那个美容厅老板从我朋友那里买了一些用品，但是两个月之后，他给她打来电话，用充满敌意的语调要求她收回他没有卖出的商品，并且要求马

上给他退款。公司的售货清单上已经说明了公司的规定：只有在购货后的 30 天以内，而且是在那些商品原封未动的情况下才可以退货。如果符合上述这两个条件，顾客可以拿到一个信用卡，在本公司购买其他商品。售货清单上明确规定，在任何情况下，都不办理退款手续。

那个充满敌意的老板不但已经超过了 30 天的退货期限，而且已将商品开封。更有甚者，他还要求退还现金。我的朋友问我，如果我处于她的地位，我会怎样处理这个问题。我便问她是否愿意为那个美容厅老板浪费精力。“当然不愿意”她回答说。

“那么，如果他象你说的那么不友好，”我继续说，“在事情得到解决之前，他将耗费你大量的时间和精力，这自然涉及到你是否珍视自己的时间和精力？”

这又回到了那个问题上：为了证明你是正确的，你所付出的代价是否值得。人生的意义并不在于你能经常地证明你是正确的。人生的目的是生存。当你碰到上述那样令人烦恼的事情时，你必须养成习惯，仔细权衡利弊，不要急于做出决定。谁愿意整天生气呢？你应当把大部分时间用在抓住时机上，用在创造性的工作上，而不是用在琐碎的问题上。

浪费时间的人

多年来，我试图弄明白，为什么有那么多人工作时间比我少，然而经济效益却比我好。这个问题使我纳闷。有一天，我碰巧看了一篇文章。文章说，许多研究表明，大多数成功的人并非是废寝忘食地工作的人。他们善于在最短的时间内取得尽可能高的效益。这一点确实使效率低的人感到伤心。于是，

我对着镜子，看见一个浪费生命的人正凝视着我。的确，我浪费的时间太多了：使用了太多的纸夹子，反复修改大量的信件，起草了过多的文件，粘贴了太多的标签。实际上，许多事情根本就不重要。

我已经变得有些反常，我被日常生活搞得头昏脑胀，而实际上只有很少的事情是重要的。也就是说，大多数事情对一个人的生活很少产生质的影响。现在，我每天的第一个目标就是，尽可能减少不必要的工作。其次，你无论完成什么任务，最简单的方法就是彻底取消这项任务。但是，事实上 取消一项计划，并不是轻而易举的。当出现这种情况的时候，你应该养成使之简单化的习惯，并且尽快把它做完。对于一份文件，只允许处理一次。这一点约束会极大地**增加你的办事效率**。

为了使自己的生活简单化，我采取了许多办法，努力消除浪费生命的现象。其中，养成坚持“三部曲”的习惯是最重要的方法之一。每天早晨，当我走进办公室的时候，就提醒自己：“进去，快干，出去！”这听起来可能太简单了。

为什么“三部曲”是可行的呢？因为其内在的真理在于充分利用时间尽快完成工作。一旦你从思想上认识了这个道理，并养成了坚持这种“三部曲”的习惯，你实际上就获得了一种全新的生活。

力不从心的状况

集中精力从事你最擅长的工作，让别人去做其他的事情。这是简单化的习惯中最关键的因素之一。你的目标是获得成功，而不是显示你有多少才能。如果我们想处处显示才能，那么我们会感到力不从心，这会使我们的生活复杂化。我确

信,这是不能成功的主要原因之一。

人们经常忘记我们是生活在一个分工的社会里。在这个社会里,一个人不必去做所有的事。甚至在使用一件东西时,也没有必要一定了解它的原理。如果你开汽车,就不必了解发动机的复杂知识;如果你看电视,也不必了解电视信号是如何转换的。假如你不想为别人提供的服务付出代价,而是试图亲自去做你并不能胜任的事情,那通常会浪费更多的时间,消耗更多的精力。

当我买第一台个人计算机的时候,曾有过一个深刻的教训。你看过计算机的说明书吗?我认为那是一个花招:那些说明书是日本人用英语写的,我每天研究计算机说明书,坚持不懈,尽力抑制失败的情绪,固执地认为只要我坚持下去,迟早能掌握计算机操作的。

后来,正当我要请计算机研究所帮忙的时候,突然想起一个解决办法。我查阅了电话号码簿,给一个文字处理专业的计算机教师打了个电话告诉他,我只是想利用计算机写书和起草演讲稿,因此,我只对学习如何使用文字处理程序感兴趣。同时,我还强调,我不想学习任何有关计算机本身的专业知识。

那位教师只用了一个小时就教我学会操作计算机了。你相信吗?到晚上下班的时候,我就会使用那台机器了。第二次课(也是最后一次课)之后,我就可以轻松自如地操作了。现在我可以熟练地操作,但是关于计算机的工作原理,我仍然一无所知!让其他人去当计算机专家吧,如果那是他们的目标的话。我的目标是写书和起草演讲稿,因此,对于我来说,计算机只是一个达到目的的工具。

如果你从事那些不利于充分发挥你的聪明才智的工作，那么你所花费的时间都是被浪费掉的时间。这一点是需要特别注意的。有一个常用的术语——委托，即把工作分配给其他人去做，不管那些人是你的职员还是你花钱雇来的临时工作人员。为了保持一种简单化的生活习惯，委托是非常必要的。放手让其他人去干是使委托工作富有成效的关键。固执地坚持亲自动手，那是最糟糕不过的了。这是大多数人容易犯的错误，他们总是试图努力提高自己的各方面的能力。其实，他们应当把自己不胜任的工作委托给别人去干，然后努力提高自己的专业技能。德怀特·艾森豪威尔总统曾经说过：“当有人递给你一些信件时，你知道那些信，你本人能写得更好，但是尽管如此，你还是签署信件。这是一个优秀的行政人员的标志。”

然而，仅仅告诉别人去做某事，还不能算是有效的委托。如果你采取下述措施，那将有助于你掌握这一艺术。

1. 确切地告诉人们你想让他们干什么。

2. 允许他们发挥创造性，找到完成任务的办法。换句话说，不要试图代替你的下属去解决他们的问题。这意味着你已经放手，并允许别人在适当的范围内用自己的方法解决问题。

3. 定期抽查他们的工作。

4. 如果他们的工作不能令人满意，那就调换他们的工作。

通过简单化的生活来增收减支，委托他人去工作，你的利润就会增长数倍。

抓住问题的关键

畅销书《懒人致富之路》的作者乔·卡博喜欢说，大部分人只顾忙于谋生以致难以发财。卡博的意思是说，一般人似乎从来没有时间去干真正重要的事情，即那些能挣大钱的创造性的工作。在任何领域里，成功的关键是创造性，而不仅仅是努力工作。一个人既要学会高效率的工作，还必须学会进行创造性的思维。

要做到这一点，关键是养成习惯，学会把注意力集中在问题的关键上。所谓关键是指成败所在的关键，你必须抵制被次要问题引入歧途的诱惑，不管那些次要问题的结果如何，都不可能带来很好的效益。

在这方面，人们经常把方法与目的混为一谈。你曾经做过这种事情吗？对于一项工作，埋头苦干了几个小时后，才抬起头来问自己，我为什么要做这件事？一般来说，其原因是你一心要把每一个细节都做得完美无缺，以致在工作过程中忘记了你最初的目标。许多人把大部分时间花费在从事一些琐碎的小事上，想把一切做得十分完美。不幸的是，在当今现实世界里，这样的完美无缺一般很难产生有重大意义的结果。用彼德·特鲁克的话说，你首先应把精力集中在适当的事情上，而不是放在做好任何事情上。换句话说，你是否在一项计划上花费了太多的时间，这只是问题的一个方面，更重要的是你究竟是否应该从事这项计划？如何把精力集中在问题的关键上。为此，首先需要知道什么是重要的，什么是次要的。

你也许熟悉 80—20 规则，根据这条规则，一般人花费百分之八十的时间所从事的工作只能产生百分之二十的效益。

例如,你注意到这样的情况了吗?有些信件、信封打印的非常草率,有些包裹包装非常低劣,标签贴得乱七八糟,但是他们也可以和那些精美的信件、包裹一起,迅速到达收件人手里。对一个追求完美的人来说,这可能是一个难以接受的事实,但在事实上信封外表的美与丑并不重要,对里面的内容的确没有任何影响。

一个人可以进行选择,他可以把时间用在反复修改标点符号和整理包裹上,也可以把时间用在从事重要的、创造性的工作上。后者可以产生经济效益,而前者只能使人患高血压和痉挛。同 80—20 规则进行斗争是一个长期的斗争。许多年前,为了赢得这场斗争,我写下了下面这个条幅,把它挂在办公室的墙上。

这件事重要吗?

如果重要,有多么重要?

你也许认为每一件事在某种程度上都是重要的。条幅上的第二个问题就是针对这一点而提出的。你的看法是对的,但是你必须弄清楚,“它有多么重要?”你要养成提出第二个问题的习惯,这可以提醒你集中精力集中在每个问题的要点上。

从广义上来讲,真正的问题是,在你的一生中要取得最大的成就,目前你需要做什么?你确实没有那么多时间做任何事情,如果你能认识到这一现实,对于你决定应该怎样工作和应该做多少工作以便实现你一生的目标,具有重大的意义。

最简单的公式

1980 年,我的第三本书《复兴美国梦》出版以后,一位名叫保罗的老年绅士跟我联系,想购买一大批精装本。他想开展

一场“改变西方文明进程”的国民运动。他几次邀请我到他拉斯维加斯的家中作客。我断定他确实在认真地实行那项计划(他已买了大约 5000 册书),于是我便同意去一趟。

我到拉斯维加斯会见了保罗。那次访问的细节简直令人不可思议,但是的确发生了。保罗在机场迎接我。我们驱车径直来到郊区,然后沿着一条私人车道来到一个铁门前。过了一会儿,电动门自动打开了,我们又向前行驶,进入一块空地。那个地方最引人注目的特征是有一大堆圆石头,当保罗把车停在大石头旁边的时候,我开始心怀疑虑,我到那里面去干什么?

下车之后,保罗走进大石头,挥着手大声喊道:“开门! 开门!”就象在阿里巴巴大盗的故事里讲得那样,不一会儿,其中的一块大石头开始转动,露出一个门。保罗让我跟着他走进一个由圆石头垒起来的黑暗的过道,我紧张地照办了。向前再走几步,我们来到一个电梯前,当我走进电梯时,头脑里出现一个奇特的念头:也许人们再也见不到活着的我了,我可能成为许多神秘失踪者中的一员,身后没有留下任何痕迹。

电梯缓缓下降,大约 20 秒钟之后才轻轻地停下来。门开了,我发现自己来到了一个地下天堂。这里景色秀丽,树木挺拔,灌木丛生,鲜花飘香,和我在迪尼斯乐园见到的情景一样。一个豪华之家:一个精致的客厅,一个石头砌成的游泳池,还有许许多多的奇观,是我这样一个词语贫乏的作家所无法描述的。

在宽阔的地下庭院里游览了一番之后,我们坐在保罗的那个别具一格的起居室里休息、聊天。他说他想买 7 万册精装的《复兴美国梦》。出于友情,我同意把书打折扣卖给他(如果

你打算成为作家，你需要这样狂热的崇拜者)。随着谈话的深入，我推断保罗的净资产达 5 亿美元。一个生活在地下的人能有如此辉煌的成就，确实令人惊叹。我也许有点冒昧，但好奇心还是使我问了他：“保罗，你是怎样积累这么多财富的？”他的回答是简单的、精彩的。他说：“你知道，赚钱实际上是一件非常简单的事。你所要做的一切就是对你的产品或服务索取市场可以接受的最高价，并且尽可能地降低费用，二者之间的差额就是你的利润。”于是，我轻声附和着：“高额利润。”

保罗的确没有参与过任何复杂的冒险经营活动。50 年前，他用 100 美元买了一辆旧卡车，在布鲁克林地区和新泽西地区之间开始个人送货服务。他虔诚地遵循他那个简单的成功公式，积累大量的现金购买一些商品，储存起来，等到市场需求达到足够高的程度时，再把它们卖出去，获得大笔利润，因此他的财富成倍地增加(如果这些听起来似乎很熟悉，那是因为保罗就是我在第三章里提到过的同一个人，一个在大萧条时期丢了房子的人)。

硬币的另一面

与保罗的那次会面的确使我大开眼界。从那时起，我认识到，大部分人，包括我自己，使生财之道毫无必要的复杂化了。我决不会忘记保罗成功公式的那一部分——尽可能降低费用。年轻的时候，我曾连续 9 年以管理费用巨大而著称。我可以告诉你们，巨大的管理费最容易使你的生活复杂化。

在我以前的生活中，我享有职业雇主的声誉。所谓职业雇主，我是指，我不生产产品，也不提供服务，我只雇佣人。不管我的经营状况如何，我任何时候都要留用工薪册上的每一个

人——推销员、分析员、秘书、助理接待员和勤杂工。你可以列举出各种职位,如果我这里没有这样的职位,我就为你设置这个职位。这些职位使他们在经营最困难的时候也能继续拿到薪金。

这是非常了不起的。我的雇员买得起舞会和音乐会的门票,吃得起最好的饭店,可以攒钱去度假。对他们来说,没有比这更好的了。我的雇员不必依赖“山姆大叔”照顾他们,他们有自己的“山姆大叔”帮助他们。不幸的是,每一个犯过这种错误的企业家都已走上了一条艰难的道路。在这个体制中有一个重要的缺陷:美元只朝着一个方向流动,就是不流向“山姆大叔”!更糟糕的是,由于一些人的性格被严重地扭曲了,无论你在生意兴隆时对你的雇员多么慷慨大方,当工资支票再也不能在银行兑现时,感激之情就迅速地变成了敌对情绪(如果这一切使你回想起令人不愉快的过去,你也许想停下来,从你的抽屉里拿出雇员名单,把它扔掉)。

高昂的管理费用,特别是巨大的人工成本和复杂的经营活动之间有直接的联系。因此,同摆脱琐碎事的习惯一样,养成把企业管理费用降到最低限度的习惯也是非常重要的。

在先驱者成功的基础上发展

关于不要试图再去发明轮子的格言,大家可能都听说过,但是我要问,究竟有多少人认真考虑过这个问题。现在,我们生活在计算机、卫星和遗传技术的时代,但是迄今为止,谁是美国最有钱的人?沃马特百货公司的萨姆·沃尔顿。那么,沃尔顿是怎么干的?他和犹太人几千年前在中东和数百年前在欧洲所干的事情一样,一美元买进,两美元售出,赚取大量的

微薄利润。

同样,假日旅馆只不过接受了霍华德·约翰逊的汽车旅馆连锁店的经营思想,只是比他干得更好。怀特·卡斯尔经营了20年以后,雷·克罗克应运而生。但是麦克唐纳借鉴了怀特·卡斯尔的汉堡包连锁店的经营思想,并把它发展到了新的高度。国际通用机器公司经营了数十年后,史蒂文·乔布斯设计出了苹果牌计算机。整个21世纪公司所要做的一切就是开拓新路,把已经存在了几个世纪的经营活动重新加以组织。

现实世界的第101条规则:效仿先驱者要比成为先驱者简单得多。要找到市场适销的产品或市场要求的服务,最容易、最简单的方法就是在已经成功的基础上进一步发展。

不要急于扩大经营

你尽可不必为致富而企图迅速扩大经营范围。老朋友费雷德·海曼是我所了解的最好的例子。弗雷德是瑞士人,没有读完高中,但是他来美国不久就找到了在纽约沃尔多夫·斯托利亚饭店当见习生的工作。1954年,他又来到洛杉矶,在贝费利的希尔顿饭店当厨师。

不久,他成了贝费利山庄一家濒临破产的服装店的股东。他的两个合伙人想关门停业以减少损失,但是弗雷德却买下了全部股份,自己经营。虽然他对零售业务一窍不通,但是他坚持继续经营,象母鸡抚育小鸡一样精心管理他的商店,尽力满足顾客的要求。他每天在店里吃住,精心处理各种业务活动。

商店里的商品质量高,服务态度好,由此名声大震,在他开设第二家分店之前,商店的名字几乎就在全各地家喻户晓

晓了。1982年,弗雷德利用他已建立起来的良好声誉,发起一场乔治香水销售活动。这些香水通过全国各地名声显赫的百货公司销售,立即引起了一场轰动。5年以后,他以1.65亿美元的价格把他的香水公司卖给了阿文。

弗雷德·海曼由一个小商店起家,取得了巨大的成功,实现了许多企业家发迹的神话。这里主要的启示并不在于你有一家商店还是有一千家商店,而在于奠定基础的方法。甚至雷·克罗克也说过,他最初从未想过给予麦克唐纳公司经销的特权。他把主要精力集中在使他的第一家公司能够顺利运转方面。他解释说,一旦你有了一项效率高、利润大的业务,在全国范围内扩张便是一个相对简单的过程了。

大部分企业家在开始时都过分强调扩张,没有花费必要的时间和精力打下一个可以用于扩张的坚实基础。现实世界的第208项规则:在企业刚开张的几年里,扩张得越快,经营成功的可能性就越小。由此而推论:一个企业长远的成功往往与它一时的成功成反比。

路在脚下

有人认为,四处奔走寻找时机,虽然令人疲惫不堪,却是赚钱的关键。这是我所熟悉的另一种错误。事实上,没有必要为寻找好的生意而在全各地奔跑,因为那样的交易可能超过了你能控制的范围。

我想起一个熟人的悲惨经历。以前,赫布在洛杉矶大洋沿岸的一条繁华的大街上有一栋很大的房子。多年来,他以一个颇有代表性的大腕,泼辣的建筑师称著。他不停地在全国各地旅行,建筑了高耸入云的办公楼和公寓,并以此来显示自己的

成功。我说他有代表性，是因为他最终也和大多数自命不凡的建筑师一样，破产了。

几年以后，我们偶然谈起他的痛苦经历。他对我说：“你知道，我花了很多钱乘飞机和车船到遥远的城市去开发一些大项目，忍受了各种各样的辛苦，和机场的搬运工、售票员、空中小姐、出租车司机及旅客服务员激烈地争吵过，经历过寻找旅馆、登记填表以及其他各种与旅行有关的可怕的事务。那就象一场无休止的恶梦，而结果是一切都付诸东流。”

“颇有讽刺意味的是，如果这些年我一直躲在家里，每天花一个小时在我住的那条大街上来回散步，留心那些待出售的地产，只需稍微努力一下，就可以挣几百万美元。事实上我需做的只是买下市场上出售的财产。在我走遍了全国各地去苦心经营的这些年里，我们那条街上的不动产价格已经增加了十几倍。”

我给你讲这个故事，并不是说在远方的城市里挣不到钱。我的意思是，机会都是平等的，你应该首先试一试用最简单的方法。认真调查你在本地做生意的机会，然后再去冒险，到全国各地探索那高深莫测的新领域。

顺其自然

在第一章里，我提到市场经营的原则：如果你想进展顺利的话，你必须出售人们正需要的东西；如果你想发财，你必须出售人们想要的东西。但是，我应当提醒你注意，如果你试图销售仅仅是你个人认为人们需要的东西，你也许难以维持下去。事实上，在你的销售过程中，你可能会破产。如果你打算向人们出售你认为他们需要的东西，那么，即使他们确实需

要,你也得花太多的时间和太大的代价去教育他们。也就是说,你必须说服他们,使他们相信他们需要你提供的商品和服务。

夸张地说,与有记载的任何历史时期相比,现在的人们更强调眼前的满足。在本世纪的后半个世纪里,政府的政策使普通公民确信,他们有权利拥有他们想要的东西,当然,他们现在仍然具有这种权利。拥有汽车、房子、假期、录相机以及各种昂贵但无实用价值的小玩意儿,都是现在普通人的权利,如果你无视这一现实,坚持出售你认为人们需要的东西,你就把致富的过程复杂化了,成功的希望也许会化成泡影。

做一名随和的、自由的企业家,出售人们想要的东西。这是取得成功的最简单的方法。

离企业检查人员远一点

任何一个认真看报的人肯定会注意到,在过去的10年里,产业法规、罚款条例和对白领阶层的限制条款大大增加了。除了最天真的人和最无知的人以外,所有人都应该认识到,卷入由政府官员(即市、州联邦的检查人员)高度控制的产业,最容易使自己的经济状况复杂化。

其实,政府也并不一定要热衷于整那些“大亨”。一个叫迈克尔·米尔肯的人违反了联邦法律中最神圣的一条:你不应该赚大量的钱。这时,管理署的主管和检查官就开始通过每天的新闻节目揭露财产的罪恶,激起众人的嫉妒和愤怒(当然,直到他们自己得到了一些有利的建议,加入了一个为他们正在控告的“恶人”辩护的大名鼎鼎的法律事务所时,他们才罢手)。然而,今天每个人都是可以随意攻击的对象,如果你想引

起他们的注意,那么最容易吸引注意的方式就是参与到一个被高度控制的企业中。

我过去常和一位律师一起散步,他原来曾经是联邦检查官。一天清晨,他在散步时对我说:“罗伯特,当联邦政府的全部武装力量都支持你的时候,你简直难以想象此时的激动心情。压制人也会成为一种生活方式。这也上瘾。过去,我们年轻的检查官常在一起交换意见,拿我们通过恐吓而取得的胜利开玩笑。人们或者屈服于我们的盘问,或者感到后悔,这种情形确实令人快慰和陶醉。”

不管你觉得这是否公平,别管它,当政府出面干预的时候,无论你是正确的还是错误的,都没有多大意义了。我这里所谈的是现实。重要的是,你要明白,如果你想使致富过程简单化,你就应该尽可能离企业检查人员远一点。

了解交易对手

你要了解你的交易对手,这样能够节省宝贵时间,并且可能简化你的生活。特别是有两种交易对手,他们可能使你的生意变成一场恶梦。

第一种交易对手做生意的动机不强。当参与一笔生意的各方热情都很高时,想做成一笔生意尚且不容易,那么,假如有一个或更多的交易者动机不强,便几乎随时都可能出现麻烦。这一般会出现两种结果:(1)不管他对那笔交易表示过多少次同意,他最终还是会退出那笔交易;(2)如果他认为自己处于控制地位,那么他将一再试图通过谈判做成对自己更有利的交易。

第二种交易者使交易复杂化,是因为他没有最后的决定

权。如果你不是直接和可以拍板的人谈判，你最好是对各种事情，尤其是一些承诺，采取保留态度。较好的办法是进行另一项可以直接和决定者接触的交易。

你要养成习惯，了解你的交易对手，这是使交易过程简单化的重大一步。

多事的地产业

最后，对于需要靠进一步重要活动才可能实现的交易，尤其是涉及外来资金的交易，例如涉及到那些神秘莫测的“海外投资”，需要格外小心。偶然的交易有一个显著的特征，即不会成功。

地产业，又称为不动产开发业。在地产业中常出现偶然事件，这条容易发财也容易出乱子的道路是最拥挤的。如果你是一个不动产经纪人，有一项委托业务出现问题，你要迅速解决，不要让它进入第二阶段，这样做总是最安全的：请记住，明天的交易就象期票，前景如何，难以确定，但今天的交易是兑现，把钱赚到你的手里才是你的钱。现实世界第94项规则：不动产开发业的第二阶段实际上就是破产。你要养成避开偶然事件的习惯，使你的生活简单化。

简单化的乐趣

除了这本书里所谈的一些情况，还有许多方面会使你的业务活动和个人生活复杂化。因此，我能提供的最好的全面指导，是劝你养成运用常识而不自我欺骗的习惯。你要彻底抛弃那种观念：为了赚钱，必然使生活复杂化。

简单会给予你大量的自由，而自由也许是你能够获得的

最积极的成果。想一想，有些人一生的大部分时间都受到复杂事务的束缚。我在这一章的开头曾说过，如果简化生活对你来说还是个问题，当然，并不只是你一个人有这样的问題，几乎每个人都在某种程度上具有这方面的问题。因此，你应当正视这一现实，你需要努力，才能养成简单化的习惯。

值得重申的是，有些规则和活动会使你的生活一团糟，而它们对你实现自己的目标却没有多大作用，甚至毫无作用。如果你能摆脱那些项目和活动，你将会有一种最轻松的感觉。你应该把大部分时间集中在建设性的规划和活动上，因为这些规划和活动有可能使你的生活质量发生巨大的变化。

为了在尽可能短的时间里，在成功的阶梯上攀登到你所希望的高度，确实值得作出巨大努力，使简单化的习惯成为你日常生活的主旋律。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

第 八 章

避开耗人者



耗人者,是指毫无缘由地消耗别人的时间、精力、安宁、舒适以及金钱的人。令人遗憾的是,书本里没记载任何法令,宣布耗人者的行为是非法的。防御他们的唯一方法是不让他们进入你的生活圈子,或者是摆脱他们。

一位研究人性的学生(我一时忘记了他的姓名)曾经指出:如果你在粪堆里打滚,你决不会发出玫瑰般的香味。不管别的事情你干得多么好,只要你和不好的人交往密切,你就不可能成功。耗人者除了造成没完没了的纠纷之外,还会使你在其他人眼里看起来非常讨厌,因为人们普遍接受的真理是:“物以类聚,人以群分”。你所交往的人,就象一块霓虹灯广告牌,它可以表明你在某一时期在成功阶梯上所处的位置。

把耗人者从你的生活圈子里排除出去也许是一件困难的事,其中一个原因是,如果你要回避一个固执的耗人者,可能造成很多不愉快。另一个原因是,即使你知道某人是个耗人者,你也可能为了一时的利益而把他作为例外,因为一时的利益是很诱人的。但是,这样做是一个严重的错误。请相信我,你负担不起为此例外而付出的长期的代价。

最后,人们有一种倾向——常常认为他人是无辜的。人们常说这样的话:“但是他的用意是好的”。也许是我没那么聪

明，但是他始终不知道如何解释“用意是好的”。我知道高血压是指什么，我知道头痛是怎么回事，我也知道情绪恶化指什么，但是我就是不明白“用意是好的”是什么意思。这句话的意思是由于你认为某人的意图是好的，就应该允许他消耗你的时间、精力和幸福，是吗？

在你一生中，你已经认识了很多高尚的人，但是你没有足够的时间和他们所有的人保持密切的联系，那么你怎么有时间和精力去结交不熟悉的人呢？还是相信你的直觉吧，小心谨慎，这样会更好些。时间一年一年地流逝，我的直觉也更加敏锐。无疑，你已经发现，你的直觉也变得越来越敏锐了。现实世界的第 155 项规则：判断一个人是否是个耗人者时所遵循的最慎重的原则是：当你没有把握时，避开那个人！

最后，不要犯那种致命的错误：相信耗人者是会改变的。当然，也不要试图去改变他。如果说，人们是可以改变的，那种变化也是很小的，这是我从多年的经历中吸取的一个教训。这使我回想起许多前的一件事：有一个人在做生意时使用欺骗的手法，背信弃义，使我非常气愤。我决定把他从我的生活圈子里完全驱除出去。我采取了极端的措施，断绝了他的一切联系。我想如果他在品德方面堕落到如此低劣的地步，那么这在他的人格中必定是根深蒂固的；如果将来时机一到，他还会毫不犹豫地那么干。

对于这个极不诚实的人，有一点倒值得称赞：在以后的几年里，他寄来了几封表示歉意的信。我心软了，不但和他恢复了联系，甚至开始和他讨论一些业务计划。想起整个经历中一些惊人的细节，我羞愧难言，所以这里我只说最后的结果。你可能已经猜到了，经过短短的一段时间，他的虚伪达到了不可

思议的程度。他不但在品德方面再一次表现出缺少人格，而且他的行为比以前更加令人厌恶。这件小事也许使你想起了你自己过去经历的类似的事件，因为我们大多数，在进入人生这个大学的过程中，都上过同样的课（虽然未必是同样的顺序）。

我刚才所描述的事说明了蝎子的法则。你以前可能听过关于蝎子的寓言，这项法则就是以那个故事为根据的。

一只蝎子坐在池塘边。它看见一只青蛙，它问青蛙：“喂，伙计，把我带到池塘那边去怎么样？我不会游泳。”

青蛙回答说：“你又在进行欺骗了。我可没有那么傻，我知道你们这些家伙是什么样的。如果我让你爬到我的背上来，你就会螫我，那我就会淹死。算了吧，别骗人啦！”

蝎子说：“我简直难以相信，你是多么愚蠢啊！如果我在你背上，我不会游泳，我到底为什么要螫你呢？如果你淹死了，我也会淹死的”。

“哦，有道理，”青蛙想。“好吧，上来吧”。

蝎子跳到青蛙的背上，青蛙开始向池塘对岸游去。大约到了池塘中心的时候，蝎子把毒刺狠狠地刺进青蛙背里。它们两个开始下沉。青蛙临死问蝎子：“你到底为什么要那样干？现在我们都快要淹死了。”

对于这个问题，蝎子也用它临死前的最后一口气答道：“我是禁不住这样干的啊，这是我的本性。”

寓意：一旦成为耗人者，他就总是耗人者，这是他的本性。正如一则古代谚语告诉我们的：要得金子，你必须有金子。你要使自己的生活会简单化，不要自我欺骗，不要相信耗人者会改变本性。一旦某人开始消耗你的时间和精力，你就要把他从你的生活圈子里完全驱除出去，尽量减少损失。现实世界的第

42 项规则：在一个小的不幸事件发生之后，千万不要再让大门敞开着，因为更大的不幸正等着进来。不道德的性格是恶性的，如果不及时控制，就会发展和蔓延。

耗人者的花名册

下面列举一些你在各种场合可能遇到过的耗人者。包罗各种耗人者的名单可以写满几个册子，但是对于我们辨认耗人者这一目的而言，下面的例子也就足够了。我们的目的是唤起你的记忆，或许会使你想起一、两个耗人者，你可能由于一时疏忽而让他们溜进了你的生活圈子，而且他们至今还待在你的生活圈子里，未被排除出去。即使你感到可疑的那个人不属于下面的某一类，我也希望我的分析能成功地帮助你把他从你的下意识中冲出去，使之亮相，那样你就可以更彻底、更客观地考察他。如果你渴望获得巨大的成功，你必须绝对养成习惯，把耗人者从你的生活圈子里排除出去。

带刺者

尤其是专业讲演人，他们太熟悉带刺者了。自出生时起，带刺者就有一根刺，牢固地粘在他身体的敏感部位上。他说话做事处处带刺。在演讲会和研讨会上，带刺者僵直地坐在座位上，双手放在胸前，脸色阴沉，面部现出一种刻板表情，向讲演人表示挑战：“给我留下印象吧。”

算了吧，你做不到的。带刺者事先就打定主意了，他的问题总是带刺，你决不会说服他。带刺者是那样一种人：他预订各种各样的东西，订购所能想象到的可以直接邮寄的各种小玩意儿。然后，在他有足够的时间读了订购的各种书刊和用了

定购的各种东西之后，他就取消所有的定购单，返还通过邮订而购买的一切东西，而且，这还只是事情的开端，在取消定单或返还商品的两天后，他与邮政总局局长、联邦贸易委员会、地方检查官、联邦调查局以至北大西洋公约组织总司令联系，向他们诉说他上当受骗了，要求立刻给予公正的裁决。事实上这些政府官员并不把他们诉说的这一切当一回事，并且几乎所有上述这些机构都备有为这种带刺者们设计好的现成的打印信件，在带刺者的投诉信件纷至沓来时，作为例行公事，把这些信件寄给他们。

生活中到处都有带刺者，他们尤以缺乏幽默感而称著。看到他周围的人非常愉快或充满生机与活力，他们便异常恼怒。我回想起以前生活中我见到的一个典型带刺者，当他听到我兴奋地谈论我对人生所持的积极态度时，就怒视着我，并且用愠怒的语气说：“我不明白，为什么一切东西都必须是积极的，消极的又有什么不好？”这是多么滑稽的观点！

你要仁慈地对待带刺者，让他们永远看到你的笑颜，并因此而让他们尽情地发怒吧！

改造者

改造者不是做生意赚钱，而是要对人进行改造。他特别想要改造你。如果不能成功地改变你，使你接受他的生活方式，他是不会感到快乐的，当他因为你没有改变而不断对你进行惩罚的时候，从来没有想到你可能对现在的生活方式满意，根本不想改变。当然他也没有想到，你认为他的生活方式是可悲的。

纠缠者

纠缠者是世界上一流水平的耗人者。实际上他指望把你磨垮,这样他就能达到目的。如果和纠缠者交往,没有一件事会是顺利的或简捷的。纠缠者总是设法得到较好的待遇,领取额外的奖金,分到较大的份额。如果他欠了你一笔钱,他实际上是让你乞求他还钱,在每一个一流水平的纠缠者身上,都有一些虐待狂的成分。

除非你也是一个纠缠者,喜欢和你的同类人进行精彩的纠缠技巧比赛,否则,纠缠者实在令人厌恶的。纠缠者不过是一只穿着西装的蝎子,他是绝对不可能改变的,因为,纠缠是他们的本性。

行贿者

行贿者到处漫游,随身携带的礼品系在一条绳子上,随时引诱容易受骗的人上钩。他的策略是诱捕。他需要首先送给他人一点好处,然后就转过身来扑向猎物。他们通常以非常微妙的方式要求得到等于其礼品价值的心理上的代价,当然还要再加上 385% 的利息。当一个行贿者扑向天真的接受礼品的人时,小心提防那种散发着香味的礼品,尤其是在他们想让你签一张期票的时候。

奢谈生意者

你是否曾和某人谈起一笔生意,并且高兴地发现他对那笔生意异常关注?那人如此兴奋,催促你通过快递公司把有关材料寄给他。当你和一个奢谈生意者打交道时,很快会发生令人吃惊的情况:从此杳无音信。两天没有得到他的消息,你

会往他的办公室打电话，结果发现他去度假了，两个星期以后才能回来。你还会发现，他就是在要你用快递公司给他寄材料的那天动身的。那么，他为什么还要催促你快寄材料呢？这丝毫没有有什么奇怪的：奢谈生意者就是喜欢奢谈。

人生的每一个阶段最终都会结束。正是这样，经过 11287 次与奢谈生意者打交道的经历之后，我一生中与此类人打交道的阶段在一次惊人的事件后结束了。

我和一个叫查尔斯的人(当时我并不了解他)讨论一笔生意，煞费苦心地引导到他感兴趣的程度。此后，他请我通过快递公司把有关材料寄给他。他指出，既然已经是星期五了，我应该把票寄到他家里，这样星期六他就可以收到材料^①，因为他下星期一要出去，这样就不会误事了。他说，他星期六看材料，晚上就可以从家里给我打电话。他还强调，星期六他白天和晚上都在家。对于他的认真态度，我当时一点也没有怀疑。另外，他还说，既然他星期一碰巧要到我所在的城市来，并且住在我办公室附近的一家旅馆里，他到达以后会打电话和我约会，以便我们开始讨论具体的细节问题。

我连续工作了几个小时，整理出一个令毕加索也感到自豪的漂亮包裹，然后匆匆忙忙赶到快递公司，在下午六点之前把包裹寄了出去。我天生是一个反对小钱精明、大钱糊涂的人。我想，多花十几美元在星期六把材料寄到，在查尔斯离家之前就使这笔生意有所进展，这十几美元实在是微不足道的。

星期六晚上，我没有接到查尔斯的电话。我想，我应该给他打个电话，核实一下包裹是否已经寄到了。遗憾的是，另一

① 美国每周五日工作。(译者注)

端接电话的是机器。到星期天下午,我仍然没有接到他的电话。于是我又给他拨电话,另一端接电话的还是机器。星期天晚上,他也没有打来电话。我肯定你本人也有过不少类似这样的经历。你也许已经猜到了,不但那个周末我没有接到他的电话,星期一和星期二,当他住在我办公室附近的旅馆里时也没有给我打电话。我再也没有接到他的电话,再也没有收到任何音讯。

现实世界第 251 项规则:如果有一个,你以前没有和他打过交道,现在热情地对你说:“这笔生意看起来好极了,你为什么 not 通过快递公司把材料快点寄给我?”这时,你一定要小心谨慎地处理。如果他是个奢谈生意者,他的话翻译过来就是:“我没有勇气告诉你我对这笔生意不感兴趣,所以我请你用快递公司快件寄材料,那只是糊弄你。”

奢谈生意者显然喜欢使用催寄材料的手法,而且有时他们简直难以控制奢谈,他们宁愿和你无休止地谈下去,而不是一走了事。真正的奢谈生意者惯用的手法之一是没完没了地谈论他正在做的价值数百万美元的大生意——他最近在这笔生意上投入了 500 万美元,在那笔生意上投入了 1000 万美元。但是涉及到在你的生意上所需要的微不足道的 1 万美元时,他会很遗憾地转到时机的问题上。为什么呢?因为他“刚把所有的钱都投资了”,或者他“正有一个问题需要先解决”,或者他“正在打一场花费巨大的官司”。接下来的话几乎总是一样的:“要是你在一个星期以前和我联系,做成这笔生意是毫无问题的”。怎么样?这些话听起来非常熟悉吧?

为什么奢谈生意者不停地谈啊,说啊,而接着却没有任何实际的行动呢?人们常常试图弄清楚这个问题。其实,问题并

不复杂。奢谈生意者一般没有邪恶的目的，他只是喜欢听到自己说话的声音，喜欢奢谈罢了。这是他人生的使命，是他充满幻想的世界中的主要欢乐。不要对奢谈生意者发怒，不要为他们浪费精力；只是要养成习惯，再也不要和他谈生意。

铤而走险者

在所有的耗人者中，铤而走险者也许是最危险的人物，因为他常常不恰当地引伸他的道德信条。铤而走险者还易于惊慌失措，会做出使你和他一起倒霉的鲁莽决定。最糟糕的是，由于铤而走险者认为他没有什么东西可值得担心失去的，因此他可能是最危险的。他敢于尝试任何事情。当铤而走险者处于发狂阶段的时候，你一定不要接近他，以免被他的错误决定所伤害。

破坏者

破坏者的主要目标是把你拖垮。他极力使你相信，你不会实现你正努力争取达到的目的。如果说你生活圈子里有一种你不需要的东西，那就是极力强调消极因素并设法消除你的信心的人。不幸的是，我们生活在一个非常消极的世界上，我们不必远望就会发现那种人——他总会高兴地向我们说明为什么我们的目标是不可能达到的。

大多数破坏者是不幸的人，他们一有机会就想把别人也拖垮，使别人也象他那样落入不幸而可怜的境地，而这时他却活跃起来。如果你不小心，这种破坏者很快就会使你拜倒在他的脚下，向他讲述你的烦恼。于是他会很高兴地对你装腔作势，当你的精神或心理咨询医生，指出你的一切毛病。他总是

用权威的口气讲话，暗示你他已经摆脱了一切问题。他最大的快乐就是成功地使你在心理上依赖他。

另一种破坏者是所谓的“专家”。他们的嘴巴说个不停，嘴角上流淌着“聪明才智”，而心胸却非常狭窄。他一肚子的智慧，自认为你不得不服从他。特别是在商业界的竞技场上，充满了这种自以为是的专家。他使你清楚地认定他们比你高明，这似乎是他们的主要目标。你要养成这样的习惯：不要被那些提供高明意见的专家吓倒。实际上他们的见解也没有多少根据，只是想说明，某件事是不能干的。直到后来，某人太笨，不理睬他们的见解，做了那件事，此后，无论这个笨人干什么，就都成为明智之举了。

按照维克多·弗兰克尔的意思，专家也不过是一个不再把真理之林视为现象之木的人。如果你想使那种专家——就此处而言，即破坏者——发怒的话，只要证明他是错误的也就足够了。如果你想增加获得积极成果的机会，还是要养成把那种专家从你生活圈子里排除出去的习惯。

幻觉者

幻觉者通常也是铤而走险者，他只是等待着出现不可能的事情。他的自我幻想达到了一种极端的程度，甚至进入一种不可思议的白日作梦的状态。

20世纪80年代初，我去看望一个金融通讯撰稿人。我以前总是怀疑他是个幻觉者，虽然我对他不甚了解，尚不能肯定这种看法，他曾预测过未来的厄运和灾难，因而在社会上有一定的声望。结果，这使他大脑里的幻觉细胞越发活跃。在我们谈话的过程中，他凝视着上方，用平淡的口气说：“最近我产生

一种幻觉，我将成为美国总统。”

我想他是在开玩笑，就挖苦说：“好极了！但是你是否能肯定，你想要那个职位？”

他直盯着我，两眼呆滞，象刚乘宇宙飞船归来的人。他说：“这已是既成事实，那幻象是很清楚的，历史的车轮正在前进。现在即使我想阻止它，也阻止不住了。”

我差点儿笑出声来，想用幽默的话语反驳他，但当我看到他那双神色恍惚的眼睛时，我说不出话来了。他抬起头来，满脸茫然，于是我开始估量我和房门之间的距离。“嘿”，我惊恐地想“这家伙是认真的，他确实认为他将会成为总统！”他有很多令许多人信服的不祥预测，然而他对现实的看法却是他将成为总统！

泛神论的神秘主义诗人加拉鲁丁·鲁米曾经写道，甚至连耶稣也避开愚蠢的人。耶稣说：“我能使盲者复明，使聋者复聪，使跛者奔跑，使死者复生，但是我无法使愚昧者摆脱愚蠢。”情况就是这样，你要养成避开幻觉者的习惯，那将是明智的。

说谎者

请记住诚实的定义：绝对不说谎、不偷盗、不诈取或不欺骗。我在第五章里曾比较详细地讨论了关于诚实的问题，涉及到了关于各种类型的说谎，因此我们不必引用更多的例子了。这里需要强调的是，你有权力——有些人论证为一种责任——使你生活圈子里的其他人都达到你所坚持的高标准。

此外，我还必须强调，在这方面很容易出现自我欺骗。对于其他人，你必须养成既听其言又观其行的习惯。“你的耳朵

不过是听到了你的眼睛没有看到的東西。”这句谚语说出了很多道理。这又回到了我们过分地倾向于假定人们都是无辜的问题上来了。虽然那种倾向似乎是一种高尚的姿态，但是如果把你的精力集中在处处表现为诚实的人身上，集中在不必假定为无辜者的人身上，那就更为高尚了。你要遵循的正确规则是：当你对某人有任何疑问时，不要让他进入你的生活圈子。

粗鲁人

粗鲁人完全以自我为中心。如果说他曾说过“请”或“谢谢”，那次数也是极少的。对于约定的会见，他常常迟到。他经常停下电话上正在进行的谈话，让对方等着，而他却和办公室的别人讨论起问题来。他草率无礼，感觉迟钝。虽然他说他将给你打电话，但你永远也等不到他打来的电话。显然前面所谈的奢谈生意属于粗鲁人之列。

对于不给你打电话，粗鲁人总是有他的借口。当你们见面时，他会先说一大套道歉的话，然后说他一直“特别忙”，“没有时间”。由于粗鲁人总是以自我为中心，所以他根本没有想到，他的行为已经构成对别人的双重侮辱。首先，他告诉你他特别忙，言外之意是暗示你不忙。就我个人而言，那些大谈自己特别忙的人，听起来就象个业余的兼职者。我认为，在现实世界上，我们交往的每一个人几乎都很忙。其次，“没有时间”则暗示你在他的名单上只是处于次要考虑的地位。如果你和一个并不重视你的人打交道，那么，取得成功的机会是非常渺茫的。

你一定要养成习惯，把粗鲁的人从你的生活圈子里排除出去。你与那种人打交道简直是浪费时间，这或许是不和他们

交往的最实际的理由。如果你所关心的是取得成功，那么你就别浪费时间听那种人大谈“特别忙”的废话。你应该更关心你自己有多么忙，因为粗鲁的人不知道，与他对你所花的时间相比，你对他的时间可能更少。因此，这也是一个自尊的问题，因为一个不珍视自己时间的人就是不尊重他自己。

小气鬼

小气鬼是纠缠者的表兄，但智力更低下。尽管他自己认识不到这一点，但是由于他总是以小钱精明、大钱糊涂的方式做事，所以他经常失败。

几年前，一位同行作家给我打电话，谈到他正在写一本书，并且相信他的那本书肯定会成为极受欢迎的畅销书（你应该理解这一点，一般说来，每个作者都认为他在写一本受欢迎的畅销书）。他想到我有出版书的经验，有与出版者打交道的经验，因此他问我是否愿意和他见面，请我给他提一些建议。因为我们有一位共同的朋友，我就同意了，但是我告诉他，我得核对一下日程表，然后给他回电话。

在放下电话听筒之前，他提到他在几年前曾写过一个小册子，自己平装出版，内容是关于举办研讨班所需物质和后勤服务方面的知识。在我的写作生涯中，我喜欢将我写的书或录的磁带赠送给我熟悉的每一位作家和演讲人，当然也赠朋友和熟人，我把赠书作为业务来往的友好表示。所以，我没有多想，就对那个人说，我确实很想得到他写的书。

正如俗话所说的，世界上什么样的事情都会有的。几天以后，那个薄薄的平装小册子就寄到了，里面竟然夹着一个帐单。那个帐单上开列出书费 9.95 美元，外加邮资和手续费 3

美元。看了帐单，我的第一个反应是哈哈大笑。这上面清楚地反映出小钱精明、大钱糊涂的行为准则：“你要付给我这本书的全部书费，再加上邮资和手续费，然后免费向我提供我所需要的出版信息”。假如这个小气鬼只向我索取书费，也就足够一个关于小气鬼的幽默故事了。但是，还有邮资和手续费呢？可以说，我这里讲的确实是一个有关小钱精明、大钱糊涂的传奇性素材。

在餐桌上，小气鬼能表现出非凡的才能：他假装抢着去抓帐单，但是没抓住，接着假装咳嗽，于是把头扭到一边去。接着，就在你反射性地把手伸向帐单的时候，他立刻说：“你一定要付钱吗？好吧，承蒙你款待，下次我请客。”和纠缠者一样，小气鬼也无法控制自己，那是一种心理疾病，他是不会改变的。

法律人

最后，我们谈谈世界重量级耗人冠军——法律人。人们常说他们一些难听的话。法律人无处不在，通常被人们认为能回答许多现实中和想象中的问题。既然法律人长期占据着社会的上层地位，我为他们留出了很大的篇幅，以便适合其高贵的身份。

几年前，我习惯于花费大量金钱款待法律人。我让他乘头等舱周游全国各地，让他住第一流的旅馆，带他出入最豪华的饭店。我常花很长时间和他呆在一起，玩笑和取乐，谈论体育活动，探讨人生哲学，当然有时也探讨法律问题。

一个星期六，我和亿万富翁沃尔查先生在我的办公室里进行高级会谈，当时法律人和我的会计师在场。沃尔查先生正在看我的财务核算表。当他看到某一个方面时，抬起头对我

说：“你的法律事务费用和会计核算费用比我的还多，你怎么需要那么多法律和会计核算工作？”

我很尴尬，含混地说了些前后矛盾的话。接着，沃尔查先生朝法律人和会计师的方向挥动右手，大声说道：“这些家伙不是为你工作，而是你为他们工作，你是这些人的奴隶”。

我们没有做成那笔生意，但是沃尔查先生直率的话语深深地留在我的脑海里。后来，我决定就这个问题采取一些措施。我花了几年的时间才摆脱了对法律人的依赖，削减了费用，并最终摆脱了法律人。在沃尔查先生说我是法律人和会计师的奴隶时，我的法律帐单平均每日 6000 美元左右。我这几年的情况和那时形成了鲜明的对照，我每年的法律事务支出几乎为零。我最终认识到，社会公众普遍认为各种事务必须依靠法律人，其实完全没有这个必要。

如果你接受我在这一节里提出的忠告，那就应该养成习惯，避免卷入任何法律纠纷，尤其注意不要卷入法律诉讼。如果你成为诉讼案中的一方，那么你就可能卷入长达数年的诉讼中，不得被一帮无耻的律师所玩弄，并目睹他们使用各种卑劣的手法，捏造事实、强词夺理，并尽量拖延时间。人世间，这样的事情几乎是最令人厌恶、令人灰心丧气的。几乎没有人能在诉讼案中获胜。你可能既输了案子，又输给了律师（既在、诉讼费用方面），这意味着你大败；也许你赢了案子，但你还是输给了律师，在一般情况下仍然意味着你蒙受了全面损失。记住：你的损失不但要从金钱方面，而且要从时间方面来衡量。你得把时间花在法庭上，花在回答讯问上，花在与法律人的会见上，花在让人提供证词上，花在其他各种各样人令厌恶的“法律”活动上。

恐吓者

法律人首先是高明的恐吓者。请注意，我并不是仅仅指另一方的律师。恰恰相反，我主要是指和你的事务相关的律师。被吓破了胆的人们，没有想到，恐吓者正是他们自己的律师，而他们又非常需要律师的保护。你的律师会对你的财力造成最大的威胁。与所有对手的律师相比，你的律师会在你的一生中毁掉你更多的意志。

法律人最有效的恐吓道具之一是“执照”。它通常挂在法律人身后的墙上，在他头上方大约六寸的地方，让当事人易于看到。用街头的话来说，执照通常被视为一种法律地位；对于大多数当事人来说，它是令人敬畏的。这毫不奇怪，因为政府本身毕竟是那种执照的坚强后盾。法律人墙上的用玻璃框子夹起来的那张纸是一个书面证据，证明他在这个国家里享有法律垄断的一切权利和特权。这种垄断是惊人的：代理人是律师，起诉人是律师，法官是律师，美国全部国会议员中半数以上是律师。这意味着法律人制定法律、论证法律和解释法律。如果说什么事情曾有过被全面操纵的局面，美国的这类事就是个典型。

法律人还摆出才智超群的架势，试图以此来恐吓他的当事人。为了显示出他才智超群，他特别喜欢使用大量高深莫测的法律术语。如果你不熟悉这些术语，这些术语是法律学校里教授的语言；之所以要教授这种语言，就是决心要把当事人完全弄糊涂，从而使法律人处于更容易发号施令的地位。如果当事人不知道法律人在说些什么，他又怎么能和法律人的逻辑辩论呢？

假若法律人不给你讲那一套“为此、因此、有鉴于此”之类的词语，你可能就会明白那执照只不过是一张吓唬人的皮，而他干的那种工作则是相当容易干的。这就可能从此使你对他不再产生敬畏，又不可能使你得出你根本不需要他。只要法律人还有一点办法，他就绝对不允许出现这种局面，即让你认为你根本不需要他。不管他在其他方面遭受多么惨重的失败，他清楚地意识到，他必须不惜一切代价地吓倒你。他的生计，还有同样重要的——他的自负，就全靠这一点了。

我本人与法律人打交道的经历使我相信，总的说来，法律人不但并不是你所想象的那么聪明，而且还懒得令人难以置信（如果你处于垄断地位，为什么还要努力工作呢）。这种懒惰常常表现为严重的玩忽职守。法律人很喜欢整天对你谈论那些高深莫测的法律术语，但是你试试让他闭嘴，坐下来，挽起袖子，实际起草一个文件看看，你简直不可能让他做到这一点。他会想出种种借口，避免拿起笔来写字。实际上许多案子是在预定开审那天在法院的台阶上解决的。法律人在出庭前做好准备的情况是很少见的。他总是宁愿悄悄地解决，而不是当堂辩论，当然这必须是在他已从案子中榨取了他想得到的一切，并用尽了下述的拖延战术的时候：

精湛的技巧

基本上有两种使生意不能成交的律师：公开承认这一点的没有一个，而否认这一点的则是全部。

我们许多人认为，每个法律人当然都具有使生意不能成交的才能。但是这种才能是经过若干年的磨练才能掌握的精湛技巧。现在已经不象过去那样容易毁掉当事人的生产了。过

去法律人只需在最后一刻迅速结帐，从容不迫地宣布一笔生意不能成交。今天，法律人必须更加老练，更加敏感，必须谨慎掩饰自己的意图，必须假装他很想让那笔生意成交。天真的人们不禁要问：“法律人到底为什么不愿让一笔生意成交呢？”法律人让生意不能成交的古怪行为有很多原因。从当事人的角度看，下面所说的这些原因都是不道德的。

第一，习性。有一位律师，他是斯坦福法学院毕业的优等生。他曾告诉我，他所受的法律教育只是学会如何找到问题。不是解决问题，只是找到问题。换句话说，法律人并不象有些人想象的那样恶毒，因为学校训练他学会做的唯一的事情是找到问题，然后毁掉别人的生意。

第二，嫉妒。法律人认为，他不但比我们受到过更好的正规教育，而且具有天生超群的智力。嫉妒是与他的这种思维逻辑联系在一起的。由此而推论，他不但能够在法律方面做出比当事人更好的判断，而且在商业方面也比你略胜一筹，能做出比你更高明的判断。因此，法律人就使用他最有效的恐吓手段，使你的生意不能成交。他常常是在重新商谈某些生意条款的幌子下这样干的，而重新商谈某些条款，几乎肯定会使那笔生意难以成交。如果你允许出现这种情况，你就应该感到羞愧，因为你决不应该让法律人参与商谈生意的有关条款，更不用说参与你重新商谈的生意。

无疑，法律人也会乐于做生意人，但是事实上他没有企业家的气魄，不敢从悬挂在墙上的那个执照后走出来。有些人的一笔有利的交易中挣的钱，比他一整年向当事人索取的还要多。当他偶遇到这样一位当事人的时候，肯定会妒火中烧的。

显而易见，你绝不要向法律人请教生意方面的建议！如果

他自愿提供服务(他会这样做的,而且常常是以非常微妙的方式),你也不要一口回绝,只是把手伸进衣袋,取出剪刀(拜访法律人时总要带着剪刀),把剪刀隔着桌子伸过去,从他领结下剪掉二寸半,这样就能使他满意了。请相信,这是很好的解决办法。

还要记住,你要学会区别法律方面的决定和生意方面的决定,不要让法律人参与进你的生意决策中。

索取酬金人的伎俩

关于报酬的问题,这涉及到法律人自身的利益:一笔生意成交得越快,或者一件事处理得越快,他挣的钱就越少。对于这个问题,你决不能自我欺骗。这是生活中不可避免的现实。下面是法律人设法索取酬金的一些可鄙的伎俩,你必须时刻小心提防。

闲谈。这可能是法律人平素最喜欢使用的索取酬金的方法。如果你是准时付给法律人钞票的当事人,那么他可能更乐意通过电话和你谈论你喜欢的事情;美国职业橄榄球锦标赛,史蒂文·施皮伯格的新影片,某一位当事人的律师的愚蠢举动,或者在没有趣事可谈时,就开个善意的玩笑。这种闲谈是要收费的。当事人往往会犯错误,落进这种圈套。一定要记住:谈话不是免费的;和法律人谈话时,费用是很高的。现实世界的第31项规则:不要打电话找法律人闲谈。法律人不闲谈,他要收钞票。

研究计划。这是你和法律人的谈话中由于粗心造成的另一个问题。他会根据你提出的一个简单问题,判定出一项研究计划。这是他喜欢使用的手法之一。法律人喜欢良好的研

究计划。即使当事人没有提出明确的要求,他也会制定计划,因为这是他提高身价的重要方式。他既可以因此而回避任何工作,同时又能便于他利用下属工作人员的努力来赚钱。

非常糟糕的是,许多所谓的研究计划,只不过是一些复印下来的材料。几年前,我向法律人随便提了一个关于某类公司的法律结构的问题。他说他一时不能给予肯定的答案,但是他会核对一下。我们又谈了 10 至 15 分钟,交换了一些对朋友、旅行及其他一些琐事的看法,然后告别。令人惊奇的是,两三个星期以后,我收到一个大信封,里面大约有 100 页纸,是从各种法律书籍和报刊上复印下来的材料。里面还有法律人写的一封信。他解释说,他的一个助手,深入地“研究”了我提出的问题,他希望里面的材料能够满足我的要求。我目瞪口呆,即使他是免费寄来这些材料,我也没有时间坐下来读这 100 页法律术语的条文,何况这不是免费的。两个星期后,一张 6000 美元的帐单送到我的手里。

你要养成习惯,向法律人经常明确表示你对他进行的大量精心研究不感兴趣。这对保护你的钱包是极为重要的。

面谈。法律人很喜欢面谈。这比把电话听筒举到他耳边还容易。他可以炫耀你曾帮助他付过钱的高级办公室,还可以尽情地卖弄法律术语。对他来说,最有利的是不必起草任何文件。请记住:如果面谈的人们中还有另一方的人,那么法律人和另一方代理人所进行的一切不相关的闲谈——例如,关于他下周六进行的高尔夫球比赛——都将由你来付钱。

还有一点,一定要养成习惯:敢于对法律人的一些帐单表示异议。法律人也有一种令人讨厌的习惯:他们把一些常客视为一笔固定收入的来源。不管是不是干了工作,他都认为他有

权向准时付款的当事人开出帐单。

三步处理法

法律人处理问题的方法是以一种外科操作程序为依据的，据说是由一位叫 I·斯蒂基图海姆律师研究出来的。这种方法被称为三步处理法。自斯蒂基图海姆先生几个世纪以前研究出这种方法以来，所有的法律人都得到了好处。如果你从来没有经历过那种微妙的处理程序，那么我应该把它描述为一种痛苦的折磨。假如你愿意忍受同时进行髓管手术和痔疮手术的话，你也许能够想象到那种痛苦了。

在三步处理法中，法律人(1)恐吓当事人；(2)毁掉当事人的生意；(3)从当事人的银行帐户上消除金钱的“恶性增长”。在一些极端的事例中，法律人有可能设法攫取当事人银行帐户上所有的钱——不管是恶性的、良性的、还是其他类型的。如果你发现必须利用法律人提供服务时，务必要核对你的积蓄。如果法律人准备使用三步处理法，那么你就得准备动用你的积蓄了。

在全面评价法律人的时候，我必须郑重声明，我在这里所说的任何一点都不应该视为对所有法律人的概括。正相反，即使前首席法官沃伦·E·伯格曾经指出，律师一般向当事人收取了过多的酬金，并且认为法学院和律师协会忽视了职业道德教育，但是公正感还是迫使我指出，在这个国家律师中，懒惰、无能、渎职和贪婪的人实际上只占 97%，然而他们却给整个行业 100%的人造成了坏名声！实际上我的一些密友是……。好啦，经过反复考虑，还是别说了。但是你要养成习惯，尽最大可能不让法律人进入你的生活圈子。

让他们各行其事吧

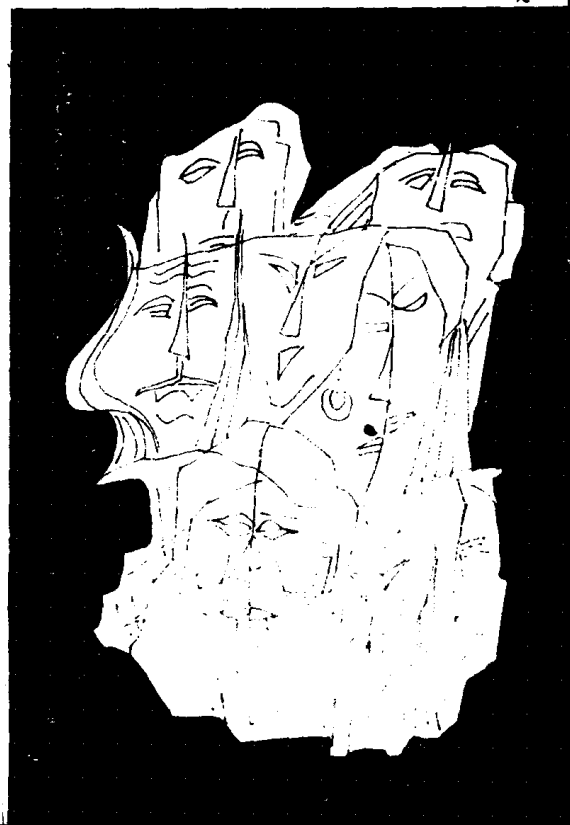
耗人者的名单可以继续开列下去：抱怨者、指责者、教唆者、伪善者、敏感者、虐待者、无理性者、强词夺理者，以及其他许多类型的人。他们都消耗你的时间、精力、安宁、舒适和金钱。这是一切耗人者所共有的特征。

人与人之间的冲突消耗时间和精力，而耗人者是挑起人与人之间冲突的能手。耗人者就是要消耗，这是他们的本性。如果你允许耗人者留在你的生活圈子里，你的心中就会充满乌七八糟的消极情绪。这还会阻碍你与品德高尚的人交往，而高尚的人有可能为你的生活增添价值，你也有可能为他们的生活增添价值。

最后，你不要固执地试图弄清楚耗人者为什么要做耗人的事。说谎者就是要说谎，诈骗者就是要诈骗，抱怨者就是要抱怨。除非你已经决定开办一个耗人者康复中心，或者除非你是为进行分析研究而得到资助的精神病医生，否则，你就不要考虑这个为什么的问题。耗人者总是要消耗的，这也是他们人生的一个使命。不要问为什么，只是要集中精力，认真培养起避开耗人者的习惯。这是你必须时刻保持的习惯，因为你稍一松懈，就会出现耗人者进入你生活圈子的危险，而那个耗人者可能会给你带来严重的、难以解决的问题，甚至会毁掉你努力取得的一切成就。

第 九 章

自我约束习惯



“首先控制你自己，然后你才能控制别人”巴尔塔萨·格拉西安这样说。控制自己不是件非常容易的事情，因为我们每个人心中永远存在着理智与感情的斗争。自我约束的全部内容：按理智判断行事，克服追求一时感性满足的本能愿望。一个真正具有自我约束力的人，即使在情绪非常激动时，也是能够做到这一点的。

自我约束表现为一种自我控制的感情。与我们现代通俗心理学所提倡的相反：自由并非来自“做自己高兴做的事”，或者采取一种不顾一切的态度。自由来自于战胜自己的感情，证明你自己有控制自己命运的能力。任凭你的感情支配你的行动，你便使自己成为了感情的奴隶。一个人，没有比被自己的感情所奴役而更不自由的了。

我在第四章关于生活在目前习惯的论述，意思并不是说人们可以完全不顾未来。我的着重点是，通过努力做使你生活更有意义的事，并向着未来的目标奋进。但是，生活在现在，并不意味着你应该采取某种仅使你今天感到愉快的态度，而不顾及明天的后果。

我们的感情容易倾向于获得暂时的满足。理解了这一点，我们便向着养成自我约束习惯迈出了重要的第一步。不幸的

是，自然平衡法则总是告诉我们，那些提供大量暂时的满足的事情，通常就是对我们长期的健康、快乐和成功最有害的事情。在追求一种有意义的生活时，我们把从事某件事情可以寻找到的平凡的暂时的享乐与努力预测这件事情对将来会产生什么后果区别开来，是很重要的。

面向未来的思考

我这里所说的是关于面向未来的思考——把今天的行动与明天的结果联系起来。不论你如何享受现在的生活，深谋远虑总会有益于你考虑未来。不要把未来看作是一个永远不会显现的模糊的小点儿。它会显现的，而且几乎总是比人们预期的来得早。正如我在第四章中所指出的，未来总是恼人地提前到来。

另一方面，这是一个培养正确理解现实的能力的问题。正如前面讨论的那样，这是需要知识和智慧的。只要你有相当的知识和智慧，你就不会拿“我没有另外的选择，我不得不这样做”这种话做借口。

这种“不是借口的借口”总是被那些不断失败的人一再使用。他们拒绝向自己这样要求：假如理智告诉他们，长期的后果可能是破坏性的，他们便不犯这种错误。抉择在于：付出短期不自在的代价，换取享受长期的更大的报偿。值得反复提醒的一句是：“你永远有一个选择”。例如，一个没有养成自我约束习惯的人可能反复地屈从于一种诱惑而和过去已给他带来不少难题的某人打交道。这种错误的后果甚至严重到能长期影响一个人的成败。

用了同样的努力，一个人成功了，另一个人则失败了，他

们可能都知道成功的途径,但他们之间有一个主要的区别:成功的人总是约束自己,去做正确的事情,而不成功的人总是容许自己的感情占上风。查尔斯·戴高乐承认他在这方面的弱点,他说:“我常常做错事,但是我的预见很少出错。”

如同所有的习惯一样,自我约束也是一种训练而得的能力,要具备这种能力,要求两个基本步骤:第一,你必须不断地分析你的行动可能带来的长期后果。第二,你必须不屈不挠地按照符合你决心为了长期的最大利益的决定而行动。

为长期最大利益而行动

我在1984年的一次经历就是实行这两个步骤的一个好例子。ABC晚间新闻制作人给我打来一个电话,说他想制作一个节目,题目是:“工作场所的恐惧心理”。他已经邀请了两个客人:哈罗德·吉宁——国际电话电报公司的前主席和来自哈东的一个精神病医生。他说,因为我的名字曾令人联想到恐吓,所以他认为我是第三个理想的客人。我告诉他,我认为作这次广播是有趣的,但我的在场对于他来说,可能不合适。因为,我解释说,《以恐吓制胜》^①这部书已被宣传媒介渲染得面目全非。我强调说,它不是一本关于如何恐吓别人而取得成功的书。制作人声明,他理解这一点,并再一次鼓动我作这次广播。最后我同意了,但是,我警告他说,好几年以前我已经放弃了扮演恐吓的小丑角色,我的回答绝不可能让科佩尔感到满意。制作人再一次向我保证他充分理解这一点,于是协议就达成了。

① 这是作者的著作之一。

尽管制作人作了保证，科佩尔劈头对我提的第一个问题便是：“林格先生，你曾经被称为‘恐惧的传教士，’你对于激发工作者克服恐惧心理是怎么想的？”

号角已经吹响，时刻来到了。在我来到演播室前，我已不辞辛劳地分析了我行为的长期后果，我断定，按照我得出的结论行事，坚持到底，符合我长期的最大利益。我充分意识到，我有能力表现自我约束力，说出我真正的感觉，而不是顺从制作人的愿望，如我在自己职业生涯中早些时候多次做的那样，演一场热闹非凡的活剧。我用一种严肃而冷静的语调对科佩尔说：“好，特德，首先我不得不抗议那个‘恐惧的传教士’的绰号。”科佩尔抽搐了一下，他头发上的摩丝噼啪作响，于是，这次采访从此就走了下坡路。正如你们可能猜到的，这个节目是白忙了。尽管我感到这对制作者是很糟糕的。但是，我曾经警告过他，我不会同意在一出即席恐吓滑稽剧中扮演一个丑角，况且，他也向我保证，节目不会朝那个方向发展。

这件事告诉我们：你在过去（当我在早期职业生涯中与《时代》杂志和其他宣传媒介共事的时候）没有实行明智的判断和自我约束，这并不意味着你以后仍然必须这样做。记住：为了你长期的最大利益行动，永远是你能做得到的。

克服感情的冲动

谈到人们行动的基础，通常可分为两种：或者是根据感情冲动，或者是根据自我约束。哪种人容易成功，哪种人容易失败是显而易见的。根据你周围正在发生的情况，感情冲动地——就像医生敲你膝盖时作的反应一样行事，无异于是一种失去控制的危险生活。然而，我们仍然总是凭感情冲动行事，

基础是感情，而不是理智或通常知识。

没有承认的免疫力

许许多多的人已经发现，在市场上，凭感情的趋使跟着人群一起活动，其后果可能是灾难性的。所谓旅鼠效应（一个人跟着另一个人走在金融悬崖的边缘），许多世纪以来已为人类本性的研究者所瞩目。当一大群人朝着一个方向行走，而你的理智或普通常识告诉你，那是一个错误的方向时，你自我约束的能力受到严重的考验。这正是你必须运用自我约束的力量压倒你随大流时那种短暂的舒服感受的时候。在这种情况下，当你受到凭感情行事的诱惑时，要提醒自己，这个大流从长远看并不是正确的。文明的进步先是少数伟大智者的行动，大多数人只不过轻松自在地上来而已。

我在第一章中提到的那个房地产奇才对房地产的过分热忱当然不是唯一的事例。他只不过恰好是群体房地产狂的一个显而易见的受害者。80年代的所谓房地产繁荣思潮大流行，恰恰发生在美国南部边疆，得克萨斯。70年代末80年代初，我经常向我在得克萨斯的熟人发表议论，说也许他们应该撤回他们的建筑活动，既然这个国家的其他情况越来越糟。

当然，撤回是不可思议的。问题仅仅在于：是否得克萨斯的房地产开发者会嘲笑你，或向你发火，因为你竟敢说出如此荒谬的话来。典型的回答是这样的，“噢，得克萨斯是不会衰退的，我们有极大的免疫力。这里玩的是一场完全不同的球赛”。据他们说，停顿已成为历史了。结果却是在这个北美洲“免疫”地区，破产法庭里案件堆积如山，至今仍为之疲于奔命。假如你不是一名著名的心脏外科医生，不是一位前财政部长，不

是一个一夜之间飞黄腾达的亿万富翁，你甚至不想再看一眼得克萨斯破产法庭的案例简报。

如同经常会发生的那样，在得克萨斯房地产热再度升温时——你能相信这是肯定的，那些有自我约束习惯的，能做到在下一次肥皂泡破裂之前就抽身的人，将是经常的赢家。

易冲动的灵魂的危险舞台

一个人在谈判高潮时特别容易作出感情冲动的行为。如果一个人没有事先培养起一种自我约束的习惯，他在参加高级谈判时，很可能看起来象跟谁大吵了一场似的，因为我有惨痛的教训证明这一点。

当心“好得不可置信”

当一个人向你提出一个满意的补充建议时，你要当心不要盲目地说“是”，如果这项建议看起来好得不可置信，那就更糟。几乎可以肯定地说：当直觉告诉你，某件事让人觉得不可置信时，这个直觉最后总能证明是对的。不幸的是，如果你犯了太快说出“是”的错误，往往在会见结束后几个小时，你才能从现实中醒悟过来。你在快车道上飞驰，突然有个东西给你猛烈一击——当你感情冲动地同意那个好得不可置信的补充建议时，你没有考虑到那个致命的关键。你突然明白了：你只好要么承认经济上的惨痛损失，要么收回原来的协议，而遭受名誉上的损失。

防止犯这类错误的最好办法就是确定一个坚定的政策：在呼叫暂停和私下仔细分析之前，不要同意任何建议，不管它听起来是多吸引人。更可取的是，至少应该考虑一夜之后再答

复。如果你得不到这么多时间，你也要争取几个小时。如果连这也做不到，那就要求 15 分钟。任何情况都比你盲目地说“是”要好。所以重要的是保持自我约束的能力，要求尽可能多的考虑时间。

说话要聪明

认真听对方讲话，不仅促进良好的人际关系，也很实用。威尔·迪朗花了 70 年时间研究和撰写有关人类的著述后，得出结论说：“事情常常不是件件都该做，说话也不是时时刻刻都聪明”。

遵循迪朗的意见，几年来我一直在努力压制那种一有机会便急切投入并说话的冲动，特别是谈判时，我约束自己，让别人说呀、说呀、说呀，而我则听了、再听、再听。我想起一次谈判过程，我坐在谈判桌的一边，对方本应该听的，但他却犯了大说特说的错误。在签约的最后一轮谈判时，我开始列举我将接受的条件，在我说了我要 A、B 和 C 之后，他突然打断了我：“我知道——你还要 D、E 和 F”。出乎意料的是，他急急忙忙把他认为我准备说的数目说了出来。不过他所说的数目比我原想说的数目高得多，我竭力掩饰自己的兴奋，很快地说：“对！对！我们的意见完全一致。你怎么猜到的？这恰恰是我想说的！”

我们果真以上述的那些条件达成了交易。对方犯了一个小小的错误——没有自我约束，没有在发言之前先听听我的意见，结果多花了 180000 美元！因为没有培养控制发言欲望的而习惯付出非常高昂的代价。

王牌和贪婪

这里有一条是专给研究生的：当谈判时，要培养自我约束的能力，以防止骑士般地扔出王牌的冲动，王牌的目的就是获胜，所以永远抓住一张王牌为终局所用。这几乎是常识性的，在终局，当进展情况不顺利时，你就用得着一张王牌了。聪明的谈判者总是有所保留，因为经验告诉他，终局不会那么顺利。他知道，他将需要一两张王牌以备不可避免的下一轮谈判开始时利用。

同样道理，假如你使用王牌采取无所谓的态度，你就把自己暴露于人类贪婪的欲望之前。人类贪婪的欲望往往是这样起作用的：假如你希望 x 作为对方可能接受的条件，你便让对方同意 y ，结果对方常常否定这个 y ，要求 x 做为交易的条件。欺骗的伎俩，是的。但是，从克罗马农人^① 出现在地球上的时候起，机敏的谈判者就一直在使用这个小小的聪明战术了。在其他条件相同的情况下，保留 x 作为一张王牌，不接近终局，需要让一步以便交易成功时用上它，你就能占上风。现实处世法则第 168 条：每当你在谈判中提出了一个妥协的缺口时，在交易中它总是神秘地被对方紧紧抓住。

同样道理，要记住：保持王牌的最好方式之一是尽可能多地在不必要的时刻放弃出牌。只因为你感到它不公平而拒绝出牌也是一个控制感情冲动的问题。影响最终结果的不是其是否公平，而是你放弃的这一点究竟有多重要？事实上，你一心考虑的是应该尽可能多地在非必要的方面放弃一些，因为你放弃的次数越多，就容易让对方在你不准备放弃的主要方

① 一种史前人类。

面向你让步。在谈判的高潮中,当需要放弃不必要的点时,不要让虚假的骄傲干扰你。记住:自我约束是需要理智战胜感情的。你注意的焦点不要放在赢的尽可能多的点上,应该放在达到你的主要目的上。

扼杀交易的举动

一个进行交易的人,或一个谈判者,实际只不过是一个推销员。他必须十分注意有利于顺利推销的一切稳健原则。凡是聪明的推销员都知道,去踢一扇开着的门,也就是说,在可能成为主顾的人已经同意购买之后仍然继续向他推销,是危险的。能干的推销员或谈判者知道何时应该停止推销和讲价,并且运用自我约束的能力见机行事。你说得越多,你就越有可能说出些不该说的话,把事情搞得一团糟,从而在第 11 个小时扼杀一笔交易。特别是不要冲昏头脑,提出许多新主意、新人员或新思想,提出给一笔交易赠送一件或多件“购物赠品”。这可能让对方感到他犯了一个代价极大的错误,其结果常常是重新谈判,或者更坏——扼杀一笔已经是囊中的交易。

谈到这种感情冲动的行为,我想起 70 年代早期我花了两个月时间进行的一笔失败的交易。那是一件向费城的一个投资者销售一条生产高质量的保健用品生产线的交易。我为此去过两趟费城和他讨论这笔交易,我们通电话也有十几次。通过两次会面和电话联系,我们越来越接近达成交易。在我第二次去费城的时候,我们敲定了最后的细节,我们彼此为达成口头协议握了手,之后我飞回了西海岸。

回来后我们又通了电话,并决定了在费城最后签约的时间。我因为曾多次参与过交易,最怕对方不遵守诺言,于是不

辞劳苦，在我们的电话联系中详细重复我们协议的每一个细节。我希望绝对地肯定，在我千里迢迢去费城之前，我们之间不要有什么沟通失误的地方。这个投资者是个不耐烦的家伙，在我几次重复时，他用类似这样的词语打断我的话说：“嗨，放心罢，这是一笔‘完毕了的交易’。”我想这也许是我天生的性格，他越重复“完毕了的交易”，我的确越不舒服。

我礼貌地撇开他的保证，还是坚持回顾那些细目条款。最后一次我谈到的是所谓“钱”的问题。这些年来我不是没有注意到，“开一张支票”这句话会让有些人感到古怪可疑，使他们不舒服——使他们似乎敏感到别人要做什么阴险的事，好像有人在用一把猎刀在威胁他，于是皱眉或者发抖。所以我清楚而缓慢地，小心翼翼地说：“那么，你得给我开一张 20 万美元的支票。”

投资者不耐烦地回答说：“好啦，好啦，我说过我们已经谈成了。你立刻来费城签字吧”。

就是那时候，我做了一件使我永远有资格参加“世界企业家蠢人队”的事。即使我们似乎已经达成一笔交易，我的不安全感仍然非让我增添一些“购物赠品”之类的东西不可。我表现出一种缺乏自我约束力的可怕弱点，我脱口而出：“我有一个好主意，为什么我不邀请这个公司的一两个管推销的高层人物来费城和我们会见呢？那样我们还可以在签约前或签约后商量一下公司的未来计划，这岂不是一箭双雕？”投资者赞同我的想法，让我提前把一切安排好。

我到达费城后，投资者和我与法人举行了会谈，并且复查了签约的最后细节。结束复查之后，法人回到他的办公室向他的秘书口述最后的变动。他向我们保证，文件一个小时左右就

准备好,届时即可以签字了。为了消磨这段时间,投资者和我一面闲谈,一面等法人把最后的文件拿来,等销售人员到场。谈话中,我一次不经意地提起了交易的一些细目条款,投资者又一次打断了我的话,抿着嘴笑道:“伙计,你真是神经质的家伙。交易已经完毕了,忘掉它吧,让我们专心考虑销售这些产品的行动方案吧。”

正在这时,销售人员来了。我们决定趁最后协议草案还没完成的时候,立刻与他们会谈。除非你也是“世界企业家蠢人队”的成员,你不会相信会见时发生的事情的。对于我这样一个被战斗弄得伤痕累累的企业家来说,就象在经历一场残杀。每次销售官员一发言,投资者总是说些类似这样的话:“唔?我以前怎么不知道这个?情况怎么会这样?”或者说:“你是不是说你的确不能肯定?那就是说要求的钱比我们可能出的更多?”于是情况显得越来越糟……越来越糟。

我当然尽可能平静地对待这一切,我只大声抱怨了两次。会见之后,投资者和我来到准备签约的房间,等候法人拿来最后文件。此时,一种莫名其妙的气氛令我感到不安。于是,我又不经意地提起一些细目条款。我尽可能快地找到了每次签约时,迟早都要说的话,即我喜欢称之为“付讫”的词,当时也是我来费城前和投资者通电话时说过的话:“那么,你给我一张 20 万美元的支票吧!”

你大概已经猜到了——就在此时,投资者打断了我的话说:“什么支票?”

人们都很奇怪,为什么精神病院充满了唾沫四溅的患精神病的企业家?

投资者开始滔滔不绝地说什么,如果有什么“沟通失误”

的话，他愿表示深深的歉意，但是他以前没想到，我从西海岸来的目的是签订一项交易。他坚持说，他一直有一个印象，就是我们会见的目的是和销售人员会谈，然后再来看我们是否能“同意一项销售计划”（不管那是指什么）。然后——他就是这样讲的——我们再决定我们之间是否能达成一笔交易，并且如果可能的话，再订一个签约的日子。

这真是一次有趣的“沟通失误”，事实很清楚：只有这两个销售员来到这里是我事后添加的，投资者上述这些话，在整个过程中，一个字也没有提到过。

我不得不承认，由于不可原谅地缺乏自我约束能力，我个人应该对这项本来已经接近成功的交易负责。正是我，轻率而冲动地在交易正式签字之前把新人引了进来……。结果，我灰溜溜地回到了西海岸。

终生会员资格

既然我承认，这次扮演了一个傻瓜角色，我不妨让你们听一个更大的大傻瓜的故事——我是如何超越自己，打破了我费城蠢事的记录。这一次使我终生成成了“世界企业家蠢人队”的队员，这是一个典型的由于一时感情冲动，造成终生懊悔的错误。

在我写第一本书以前很久，我参加了一个公司，我的合伙人非常富有，他暂时申报财产是 1300 万美元（大约相当于现在的 3000 万美元）。经过长期多次谈判之后，我们公司同意大约以 50 万美元的巨额现钞和期票买一个印刷厂。每个环节都谈妥了，印刷厂的主人要求我那位有钱的合伙人亲自为期票作保。他最终也答应了。到这时，这笔交易似乎已经做成了。

但是，在签约时，两个卖主脱口而出，很象是临时动议：“为什么你（对，是指我！）不也为期票作保？”我抿着嘴轻声笑着回答说：“如果弗兰克不能付给你 50 万美元，让我来为期票作保，不会给你任何好处。他值 1300 万美元；而我只值 11.83 美元（这里还有点夸大，因为我忘了从我的银行结算单中减去 5.5 美元的服务费）。”这个卖主反唇相讥道：“赫克，你说的是真的，假如你一钱不值，而弗兰克有一张数额大的财产结算单，你什么也损失不了，这更加表明你们的诚意。”

凭心而论，他说的正好是一个处在他的地位的人应该说的话。每当你可以得到一切，而什么也不会失去的时候，你就大胆去干好了。而我那感情用事的弱点还没有改掉，所以我说出的也正好是一个处在我的地位的人所不应该说的话：“好吧，没什么了不起，这虽没什么意义，但是我干。”

几年以后，生活发生了以下奇特的转折：

1. 我后来再也没有发生与那个公司付不起期票的事。
2. 我从前那个伙伴，在做出一连串创纪录的，自我惩罚性质的财务决策之后，申请破产。
3. 猜一猜谁成了非常著名的畅销书作者？他有比 11.83 美元多得多的银行结余。我应该加一句，从这笔结余中（为了那次我答应的担保）——很快减去大约 50 万美元。

直到今天，我仍然相信，如果当时我坚持自己的立场，拒绝为期票担保，那位卖主也不会在乎的，而交易仍然会做成。我花了高昂代价才认识到，在赌输的一方有可能耍无赖的情况下，当说“是”的冲动支配你的时候，你恰恰需要有自我约束力说“不”。我认识到，一句冲动的“是”能产生影响此后的数年的破坏性后果。在极端的情况下，它可能毁掉人的一生。

懒人走向灾难的道路

一个人没有养成自我约束习惯，代价最高昂的后果就是他不断成为可怕的承诺陷阱的受害者。“我保证”是语言中最危险的句子之一。每一个过了“不惑”年龄的人都十分清楚，为什么事作保证是不明智的。然而大多数人一生中仍然在布满承诺地雷的路上失足。

避免承诺陷阱的一个重要的方法是学会诠释承诺语言。例如，“我保证”经常指“我懒得去核实事实”。“没问题”一般指“告诉了某人来处理，这便不是我的问题。”这样就行了。大多数人宁愿花费难以置信的大量精力，去避免原本那项工作所要求花费的精力。

这绝对是一个惊人的现象。但是看来好像存在着一个被公众广泛接受的但完全无根据的保证：某人在某个地方控制着一切。但是，我活得越久，就越确信没有一个人对任何事能控制得住。事实上，我们生活在一个失去控制的地球上！生活中只有一个可靠的保证，那便是：一个向你保证一切都没问题的人，是最有问题的。

《园丁奇遇》

自从几年以前我看了一部非常有趣的电影之后，我曾反复思考这一现象。由彼得·塞勒斯后期担任主角的《园丁奇遇》这部电影是关于一个半文盲的园丁的故事。这园丁直到中年才有机会走出自己的院子。经历了一系列稀奇古怪的偶然事件，他突然被带入华盛顿的核心集团，并且作为一个出色的国务活动家受到欢呼。

因为这个半文盲的园丁几乎没有任何交际经验，当别人问到他的名字时，他嘟嘟囔囔地错说成了职业：“加德纳”^① 那些政治掮客于是把他的名字错以为是“西·加德纳”。于是，他被电视台采访，被邀请到白宫与总统会见，并且在一系列的盛会被介绍给城市的名流。在电影结尾时候，那些政治圈内的人开始考虑，因为他那“无懈可击的资格”推选他竞选总统的可能性。

《园丁奇遇》看起来可能只不过是一部关于一个不胜任的人物，偶然闯入上层冒险者的不着边际的喜剧。但是，我对于这部影片的成功，有我自己的看法。那就是，这部影片确实反映的现实生活！请看：

——我一度曾和一个著名的“心理学治疗医生”有过事务联系，他至今还经常出现在国家电视台（被介绍成心理学家）并对千百万观众提出指点。可是他连一个心理学学位都没有得过！更有甚者，我曾无数次见到这位“心理学家”关在自己家里歇斯底里地大笑，毫无节制地喊叫。一离开摄影机，他几乎每句话里都有脏字，况且他承认，他从不读报，也不读书。起先，我惊奇地发现，一个多少内行的人同他讨论心理学问题都很困难，因为关于这个题目他简直没读过什么书。但是，这个《园丁奇遇》式的人物仍然作为一个心理学家在电视台亮相，千百万人仍然认为他是相当有资格的。归根结底，如果他没资格，怎么能在电视上亮相？

我相信，你可能从你自己的经历中引证同样的《园丁奇遇》式的例子。问题在于，这种人是用什么妙法得到财富、名誉

^① 即为园丁。

和权力的?他们又怎样用欺骗手段,让公众看不出他们的真实面目呢?在许多情况下,是因为我们一般都认为我们在电视里和在报纸上看到的东**西是真实的**。不幸的是,大多数情况下,什么事都很难说绝对真实。你不得不运用自我约束能力来识别事情的本来面目。在这方面,释迦牟尼给了我们极**好的教诲**,他说:“除了符合你的理智和常识的东西之外,什么也不要相信,不论是你读到的或是听到的,包括我所说的话在内。”

到达多伦多的漫长道路

我一生中历时最长的一次经验发生在 70 年代早期。这是我跌入“保证陷阱”的直接后果。在第五章里我提到我和一个合伙**经商人**买了一家美国股票交易所的多数股份。我的合伙人约翰,大概是我所知道的最倾向于行动的人了,但是正如大多数善于活动的类型的人一样,他完全忽略细节。他那丝毫不**在乎事实**和计划的习惯,经常把问题搞得一团糟,结果简直把事情搞成一幕粗俗的滑稽剧。

为了达成交易,我们需要借 180 万美元。约翰和伦敦一家银行的主管业务的官员有些关系,这些关系中可以追溯到这位银行家(他是一个美国人)住在美国的时候。但是自从这位银行家迁居英国之后,约翰就没有和他来往过。约翰告诉我,如果我去伦敦和这位银行家谈贷款的事,他会事先打电话“安排一切”的。

遇到这么一个“铺开地毯欢迎”你的机会,我真是喜出望外。约翰给他的银行家朋友通了电话,我马上就订购了飞往伦敦的机票。通宵的旅途使人疲惫不堪,但我仍然在上午 9 点到达伦敦后,便跳上一辆出租车,直奔银行去了。我向接待员通

报过姓名，立刻被带进银行家的办公室。这位银行家和我彼此寒暄了几句之后，我们就言归正传了。他问：“那么，林格先生，我能为您帮什么忙吗？”我说，我的合伙人和我想借 180 万美元购买一家美国股票交易所的大部分股份。这时，他打断了我的话，说道：“哦，我想您恐怕是找错了分行。您要的是投机资本贷款，我们这里只办常规贷款，您必须去找我们多伦多分行别的人。”

走出银行大门时，我暗自思量：“我一定要经常地飞往伦敦，这是一个多么光荣的经历啊。”还能找得出什么与此媲美的事吗？飞过整个大洋，牺牲一半睡眠，为了去银行和负责贷款的官员谈那么五分钟，结果告诉你的是：你找错了分行，而你要去的分行离你的住处只需要飞 1 小时。但我终于有一点是确信无疑了：我的确是“世界企业家蠢人队”的永久队员。

到达希思罗机场后，我给约翰打了个电话，我装出一副无所谓的样子。“约翰”我质问道，“你不是说你已经和你那位银行家朋友商量好了吗？他根本不知道我要来和他谈什么，他直截了当地说，这种类型的贷款，必须去多伦多分行洽谈”。

“啊，在电话里我当然没有跟他谈具体细节，”约翰急促地解释：“我只是告诉他，如果他愿意和我的合作者会见谈一笔我们合伙的交易，我会很感激他。我没想在长途电话里细谈这笔交易。”

我咬着电话线半晌说不出话，然后勉强微笑着说：“是我的错，约翰。我原先还以为你已经跟他说清楚了这笔交易呢。那么现在你说怎么办？”

约翰毫不犹豫地：“那么，我给多伦多分行打电话，把事情的原委跟他们说清楚，然后你直飞多伦多，半小时后你再给

我来电话。”

的确,当我再打电话时,他已经和多伦多分行通了电话,并安排了另一次会见——你信不信?就在那天,我把有关的情况记了下来:姓名、电话号码、地址——然后,在和约翰打完电话后,我就往多伦多分行打电话,要求和准备会见我的那个官员通话。我不只是把我们会见再核实一次,而且详细向他谈这笔交易的细节。当时,我还没有什么把握,直到他向我保证他的银行对这笔交易感兴趣后,我才出发去多伦多。

幸运的是,这个故事尚有一个美满的结局,因为最终这笔贷款到手了。只是,你如果不想落入像我在伦敦碰那5分钟钉子那样一种糟糕的下场的话,你就不要轻信,另外任何一个人已为你核对的事实。如果你不想接受这种惩罚,那么你在行动之前就应该具有自我约束的精神去亲自核对事实。利害关系越大,就越应该如此。现实处世法则第357条:在关键时刻,不要冒一个失球的危险,当球已在一码线上时,你也要亲自把它带去。

沟通失误的现实

谈到代价高昂的保证时,同样重要的是要记住客观处世法则第244条:在商业交易中关于商定了的东西,其沟通失误的程度往往与所涉及的钱数成正比。

永远不要指望进行重要会见的各方对于商定的事物有同样的理解。我已经养成习惯在所有的此类会见时,做详细记录,然后复印好交给每一个出席者在离开会场之前审阅一遍,我同时大声朗读记录,如果有人提出异议,我们就谈清楚,做出相应的纠正,然后再复印纠正过的记录,再将上述过程进行

①

一遍，直到每个人都同意已经达成协议的东西为止。

这样做是否能完全消除误解呢？不，仍然不，生活并不那样简单。但是，如果哪一方想改动，或变卦，想用“很明显，我们之间有沟通失误的地方”这种借口就不那么容易了。

和贝斯特小姐的遭遇

对应聘进行面试的雇员，最后要与之作出判断，是我理解到的坚持自我约束习惯的艰苦道路的另一领域。人在年轻的时候总是相信，他们仅仅因为活着就应该得到报酬，大部分申请工作的人总是把他们的能力想象得明显地不切实际。如今，许多申请工作的人连拼写（胜任）competency 这个单词都不会，更不用说，在工作中去表现它了。因此，仅仅因为一个人在面试时说得满有信心，就认为他真是这么一个人，那就犯了一个危险的错误。面试和在工作中的实际表现之间是有很大的距离的。

在这方面我有过亲自受挫的经历。这件事告诉我，当一个人把自己说得天花乱坠时，就得格外提高警惕。现在成长起这样一代人，他们缺乏技能，不胜任工作，也没有志向，但愚弄面试官，却一个个变成惊人的行家。如今，他们的目的不是胜任工作，而是胜任面试。而我还似乎对他们非常信任。在我早期职业生涯中，我曾认为我在面试时是相当善于判断人的，但是我缺乏有意识的警惕，显然就跟不上这些应试人花样不断翻新的速度。

我想起一次寻找高水平的“行政秘书”的激动人心的经历

① “贝斯特”意为“最好的”。

(我在行政秘书四个字上加了引号,因为看起来似乎不管什么人,只要会一分钟打 50 个字,用威严的语调打电话,并设法为一个雇主工作过 6 个月,就自以为是一个行政秘书了)。在我面试了许多求职者后,有一个人以她那非凡自信的样子给我留下特别深刻的印象。事实上她一露面就用一种不容置疑的语调告诉我,她就是那个“最好的”。不言而喻,因此她也要求我付给她比我以前对其才能还不甚了解的人所付的初始工资多得多。你们大概在想:“好啊,老练的林格,你已经上钩了”。是的,你们说对了。

我天真地推理:这位年轻的小姐至少是很好的,否则,她怎么会有胆量一来就说她是“最好的”?敢于这样大胆地自荐,一定有很厚的功底,于是,我根据我的推理雇用了她。

两个星期以后,我发现这位贝斯特小姐有几件事做得不对,但是我没有太放在心上,因为我以她是“最好的”而感到宽慰。不管怎么样,她是这样对我说的嘛。在得体地表扬她的“进步”的同时,我也偶然提到有一些方面她可以略加改进:譬如尽量不要自己作太多的承诺(这可能使她犯许多错误),在听口头指示时更要专心,并且在工作时间减少社交电话(这永远是不对的)。

到第三个月,我已经准备承认贝斯特小姐根本不是“最好的”了。对那些恨不得把她赶走的办公室同事我只好这样说:“瞧,她也许不是我以前想象的那种名星,但是她还不错,只不过有时好像有些走神罢了。”

到第四个月底时,我开始认输了。“是的,我承认她犯了许多错误,我承认她有时忘记把电传记下来,我承认她有时有作出代价很高的承诺的习惯,但是,她手工操作还是熟练的呀”

我已经是绝望地抗辩了。

到第五个月，我开始考虑要触动她了。有一次我把贝斯特小姐叫到我的办公室，向她指出她犯的一个代价昂贵的错误。我的本意是提醒她，以便阻止这类不愉快事件再次发生，但她还不依不饶。她的第一个反应是告诉我，是我没有记清当时我发的命令。我强硬地坚持当初我发的就是这些命令时，贝斯特小姐迸出了眼泪，跑出了我的办公室。这当然是一个动人的场景——对于一个“行政秘书”来说，这是一个非常适宜的工作行为。

结果是，她复查了速记记录，终于万分懊恼地发现，是她出的错，这有没有使她立刻表示歉意呢？当然没有，这不是一位“最好的”小姐的习惯作法。她只是用上班时间打了两页纸的情况说明，她承认了她的错误，但是却强调，要我以为遇到那种类似的事情，应在事前提醒她注意。

那时，我终于意识到，我必须作出一个非常重要的决定，要么我全部时间都去专门作她的“保姆”，要么我向办公室的其他人承认我犯了一个判断上的过失，她甚至在手工操作上也不是熟练的。

哎，只好承认现实了。如果贝斯特小姐是“最好的”，我就是西藏的达赖喇嘛。她不是最好的，她不是好的，她也不是中等的，她甚至不是坏的，事实上她是我曾雇用的秘书中最坏的一个——她是一个活着、呼吸着、羽毛丰满，但不够格的秘书，这种人只适合于政府机关来雇用。

具有自我膨胀感觉的求职者主要犯了自我欺骗的过错，也就是说，他们推荐自己的基础是他们愿意成为什么样的人，而不是他们实际上是什么样的人。要养成一种习惯，不要说想

某人是合格的,甚至勉强合格的,不论他把自己介绍得多么好。而是要有一种自我约束力,以便让他不愿意去证实这一点,要有一种自我约束力放弃这个人。

利用疏漏取胜

戴维·西伯里有句名言:“英雄不是由冲动造成的,而是凭准备”简洁地表现了他的非凡智慧。保持你的自我约束力的最佳方法之一,就是重视做好准备。

从根本上说,准备包括两个方面。一是事实上的有形的准备,包括数字、事件和各种材料,这些可以帮助你很好地介绍情况。二是心理的准备。准备的目的是思想上提前对可能出现的各种方案作出应变准备。在会议召开之前你就对各种方案有所研究,并能在有人提出某方案之前有所准备。最好的是,在对方还没有想到时,由你自己事先提出可能成为妨碍你的方案的各种问题,你的口气可以让人觉得这根本构不成什么问题。

我刚刚讲了我自己的一两件啼笑皆非的事,在这方面,我过去确实有许多轻率的错误,因此,可能你们难以相信,现在,用自我约束的力量作准备,已成了我的一个有力武器。在需要作准备时,我已养成一种狂热的强迫自己的习惯。亚伯拉罕·林肯说过:“如果需要用8个小时砍树,我就要花6个小时磨斧头。”我真想说,这一条是林肯从我这儿偷去的。确实,当我着手一个方案的时候,我总是恪守这一原则。我喜欢缓缓地仔细地打基础,当一切就绪之后,就全力冲刺至终点线。在我和人会见或讨论商业建议时,我很清楚,我是在做作业。参加会议时,用事实武装起自己,是最聪明的办法。用毕达哥拉斯的

话说：“数字有牵着手把人领往理性之路的作用。”

因为大多数人没有事前作仔细准备的习惯，我把这几乎看作是利用疏漏战而胜之。换句话说，假如你和我在交易的所有方面是势均力敌的，但你输了。为什么？因为，除非我陷入那少有的懒惰的疏漏，我要比你准备得好。我的目的，相当直率地说，是我的准备毫不含糊地压倒了你。我不是那么喜欢玩激战的人；我喜欢那种使对手象飞机坠毁一样的单方面胜利。

这不是我的傲慢。恰恰相反，我直率地承认，这并不需要天赋的本领和智慧。我是通过许多教训学来的，我通过亲身经验认识到，这能产生巨大的意外效果。而且我得到的巨大意外收获越多，就越促使我去作好准备。仔细想来，我的许多巨大的成功乃是我事先作好准备的结果。而我的许多最糟糕的失败总可追溯出缺乏准备的缘由。这就是我亲身体会到的：巨大的成功和巨大的失败之间的界限是多么清晰可见。

要作好准备，有两个最重要的理由：(1)情况在不断地变化；(2)达成一笔交易的机会和口头协议及签约之间流失的时间成反比。换句话说，你的准备能使你处于一种尽可能地达成交易的目的。

法人的有趣失败

我提到的巨大意外收获，有一次是在 60 年代末，当时我正在花好几个月功夫谈判，打算从一个优柔寡断的委托人手里购买一家公司。每次，我以为交易该达成时，这位法人就提出一个又一个理由，说他的代理人为什么不应当拍板。这位法人当然非常明白，一旦达成交易，他便再也不能名正言顺地从

公司资产中吮吸法律费用了。所以从他的个人利益考虑，他决意血战到底。他手头绝对没有什么方案或对策；丢脸和为难更根本没有考虑。

这位法人倒霉的是，因为我有周密详尽的准备，我总是抢先他一步，所以，尽管他反复无常，我们还是一步步接近签约。终于，所有文件准备就绪，就要在纽约的皮尔饭店签订协议了。我对这位法人会顽固而花样翻新地提出不能达成交易的种种荒谬理由作了充分准备。我设想出这位法人企图妨碍这次签约以至将其完全搁置起来可能尽力使用的上百种的不同表演的方案和理由。我的文件堆得高达天花板，纸夹子随时可用，钉书机也已“整装待命”我敢肯定地说，我已作好了准备

审阅文件，再加上支吾敷衍，占去了整整一个下午，最后这位法人才有机会坚决要求我共同就餐，目的无非是延缓一下判决的执行。但是，说服对方在包房里吃饭并继续审阅文件，这我一向是很成功的，在时间一小时、一小时地流逝过程中，我发觉，这位法人巧妙地靠近他的代理人。于是，果真在半夜 12 点半左右的辰光，法人在他的代理人耳边说了句什么的时候，代理人起来急促地宣称：“对不起，这件事我的确不能拍板。”于是，他和他的两名高级助手跟着他们的法人扬长而去。“这笔交易完蛋了”，我想，“这件事要写成书是多么动人的一个故事啊！”

我向我的法人富有哲理地说了点什么之后，正打算就此罢手，突然，门铃响了。我吓了一跳，看了看表，是半夜一点半。我开了门，惊奇地看到，站在门口的是卖方的主人和他的随从，其中包括气鼓鼓的那位法人。卖方主人说：“您知道，我们围绕这片街区走了几圈，我心想，我怕什么？我决定凭我的直

觉行事，了结这桩买卖，我们动手签署文件吧。”

像这样因为有准备而切实获得成功时，那真是令人欢悦的时刻。假如这位法人有足够的时间，我想他还会设法把钟摆再一次摆回怀疑的另一个方面，而那恐怕就是这次交易的最后一摆了。但是，一旦我决心进取，我就占据了有利的地位：每份文件早已准备完好，只等把它翻到指定签字的那一页了。只用了几分钟时间，所有的文件都已签字盖章，交付完毕。这样，一个小时之前搁浅的这笔交易终于定了下来。

虽说生活可能不公平，你不能避免那必然的事情，是千真万确的；但是像我在皮尔饭店那值得纪念的夜晚一样，你真的有了转轨时，你必须趁此机会扭转局面，也同样是千真万确的。记住：每天都有各种良机来到人们的生活中，也每天都有良机未被利用而从人们生活中流失。

一时的自我约束和永远自我约束

在某时某情况下具有自我约束能力 和作一个有自我约束能力 的人之间是有很大差别的。作一个有自我约束能力的人是指自我约束习惯无所不在。人人都能间或表现出自我约束能力，但是要一贯取得成功，就要坚持不懈。夜以继日地、不懈地锻炼自我约束能力，决定着你在周末、月末、岁末乃至一生的末尾处于何种地位。要知道，所谓一生不是指什么别的，它只不过是年、月、周、日的积累，那些短时间段落中发生的事，将决定你的一生总的是否成功。

如果你渴望在高级球队打球，你必须准备把每一分当作决胜分一样去奋力争夺。换句话说，你必须持续不断地聚精会神地认真对待。三心二意、浅尝辄止是难以成功的，即使偶尔

也会成功。你只有全神贯注、一丝不苟地始终专心于一个计划——一个有着产生相当酬金潜力的计划——你才会有成功的最大机会。

你必须有自我约束能力不让别人用次要的计划或无关的事情拉你离开轨道。你必须有自我约束能力保持你的头脑不受种种杂念的干扰,不去想还有什么事你应当做,谁上星期怠慢了你,你将怎样解决某些烦人的财务问题等等,从四面八方不断轰击你的头脑的那一千零一个其他杂念。你必须养成一种把那些对创造性过程没有好处的东西全部阻挡在外的习惯。

每一个哪怕只写过一本书的人都知道,除了通过专心致志以外,没有其他方法可以做到这一点。注意力分散,要么只能写出一大堆未完成的书稿,要么写出的书读起来就好像作者的注意力是分散的。世上最难完成的计划是每天拿一张白纸,然后运用自我约束能力一连几个小时不间断地面对着它。这不仅对写作而言是真切的,任何职业都是如此。你取得成功的结果直接依赖于你坚持用在一贯紧张的、不间断的创造性思维上的时间量。如果你强迫自己每天这样作4到6个小时,你会为你的成果感到吃惊的。如果对宣扬神话的“世纪转折”的克劳德·霍普金斯的话加以解释,那么可以说:那些看来似乎是天才的东西,常常只不过是“刻苦努力的艺术”。

例 外

谈到住在一个幻想世界,“例外”这个词本身就是虚幻的,因为在现实世界,“例外”很少是不再发生的现象,尽管人们宁愿相信它不会再来。事实上,自我约束习惯和例外处处在成功

光谱的两个极端。

我想举一个我亲身经历的另一个非生意上的事例，因为它非常生动地说明了我关于“例外”的观点。这个例子同样适用于生意界。几年前我发现了关于例外的虚幻性的艰难道路，当时我开始把我的饮食习惯作了个合理化变更。那就好像是，我每天要对自己说：“好了，我今天已经解决了它，所以我可以照样享受生活。”我在这方面的合理化活动在出了一件事以后告終了。我提起这件事就像提起“说大话的小喜鹊的战斗”一样带着怀旧情绪。

许多年前我已从我那酷似奥森·韦尔斯^①的躯体上削去了50多磅，从那时起，我就非常注意我的卡路里的摄入，并且坚持做一套健身体操。后来有一次，我允许自己作了一次例外……接着又是一次例外……接着又是一次例外……接着又是一次……又是一次……又是一次……。就在我的体重开始脱离控制时，我有一个偶然的的机会到棕榈泉度过一个宁静的周末。那时我已重新恢复了我吃零食的老习惯。我碰上什么吃什么——糖果、土豆片、“树皮”、“索引卡片”，什么都吃。

当我像个真正的大笨鸭子一样摇摇摆摆走在棕榈泉的街上时，我一靠近人群，就有人高声大叫，然而，我对自己的卡路里潜在实力仍毫无察觉。我的真正冠军形象还没有展示出来，直到那个星期六晚上我同个东海岸来的朋友吃晚饭，我气喘吁吁、大汗淋漓地吃我那份晚餐时，我的朋友客气地说，看起来好像我又“加了点份量”。我猜想，他这样说，是因为我吃光了桌上全部面包并且开始往自己左手食指上抹黄油。终于，

① 生于1915年，美国著名电影演员，体胖。

我道出了我的真情：“我不知道这是怎么开始的，但是我后来吃东西像一头公猪一样了。我现在已经吃得大大过头了，所以今晚我再吃什么也没关系了。这个周末已经完蛋了，所以我可以一直这样干下去。”

那是一个放行信号。我完全丧失了自我约束能力。你可以把厨房作为背景听“摇摆”主题音乐，我则向着厨房修筑了一个进攻阵地。当我终于吩咐端上餐后点心时，我的朋友和他的妻子吓得发抖了，他们不是表示不相信，而是表示恐惧。侍者给我端来的那块椰油馅饼很可能是曾经给落基山^①西麓的动物所做的最大的一份食物了。我有一种直觉，觉得侍者在嘲笑我。我记得我的朋友惊异地问我：“你打算把东西全部吃掉吗？”我已经厌恶我自己了，那么为什么不去取它呢？再吃那么几千卡路里又有什么关系呢？我必须毫不谦虚地告诉你，那是个惊人的结局，我成功了。我一口一口地吃完了那个庞大物。

我第二天早晨醒来不断地打嗝，我相信，要么回到没有例外的时代，要么回到几年前我还没有自我约束能力时的状态。做出决定并不困难。只要看一眼我的旧照片就行。那张皱巴巴的旧照片上，我看起来就象一个做坏的试验品——西德尼绿街口上那个肥胖的十字架。我想告诉你的是，我非常肥大。他们说没有人能作街中间的交通安全岛，而我是很接近的。

棕榈泉大吃大喝之后，我突然醒悟了，我承认，我的例外又成了规律。出于厌恶自己而大吃，又一次成了我的生活方式。如果我继续这样干下去，长期后果会怎样？这个问题我只

^① 美国落基山有个国家公园，饲养许多动物。

要稍加考虑,就会变回原来的老样子。从第二天开始,就能回到和以前一样的坚持一贯,不开先例的愉快生活。最好的是,我逃脱了那持续不断地争夺胖子阿尔克尔^① 奖的老处境,我照镜子时开始有了宏伟壮观的幻觉。我弯起我那威风凛凛的肱二头肌,默默地自语:“伤心吧,消瘦吧,阿诺德。”

娱乐要适当

我上面向你们介绍的经验在帮助我克服事业和生活中的例外方面给我带来很大好处,尤其在需要作出创造性计划时。我现在一连几个小时不间断地集中精力不感到很大困难。

例外问题可用客观处世法则第 28 条加以概括:一个人所作的每一个例外都会使这一例外更接近成为你的常习,直到生活本身经常处在一种例外中为止。对于这样的人,你能说的只能是:他过着一种例外的生活。

总有一种特别的娱乐,一种特别的事例,一种特别的情况在引诱你。不是这样吗?不是你周围总有人怂恿你:“嘿,来吧,就只一次。有什么大不了的?又不会把你杀了。”也许这一次不会杀了你,但是渐渐地一次一次例外将毁掉你的一生。所以正是在你最想作例外的那个时刻,你才能发现你的自我约束能力真正有多大。问题在于,你的自我约束能力是否足够强大到使你毫不畏惧地直视对方的双目并且毫不犹豫地说:“不!”

我相信,某些人可能争辩说,自我约束到一种力求消灭一切例外的程度,会导致一种冷酷的生活。但是,我却发现,事实恰恰相反。我感到你越是想玩,你越应当有自我约束能力。因

① 无声片时的喜剧名星(1887—1933),体重达 320 磅,但表演动作敏捷矫健。

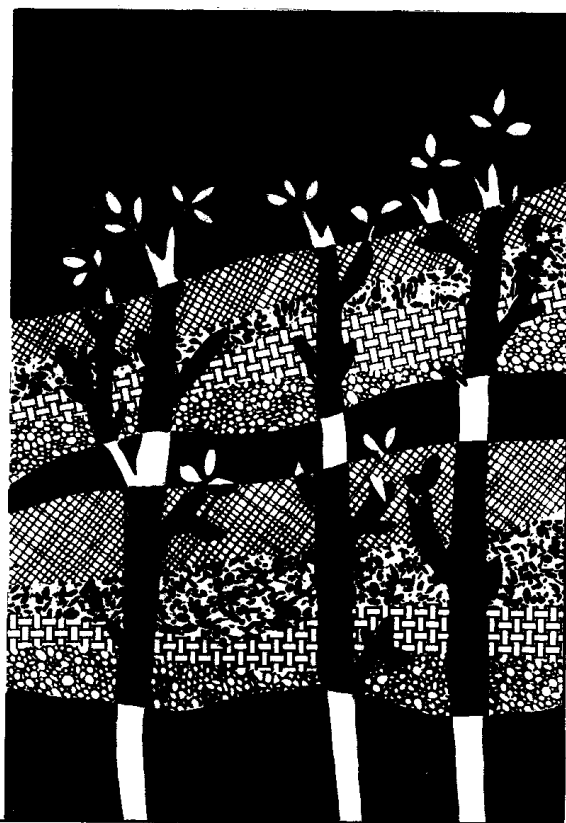
为你知道，不索取代价的事情是没有的，所以，你可以以后再玩——在没有犯罪妖精在你肩膀后面监视你的每个行动的时候。

这并非是要你做一个完美无缺的人，而是力争做一个完美的人。不能仅仅因为你永远不可能完美无缺，你就不尽力去做。这里的意思是：当你的确表现了软弱——当你的确做了一件例外的事的时候——你应当努力不在这件事上滑下去。要在情况变得更糟以前，制止自己，再来一次例外，会带来更大的损害。你的公事早晨不顺利，并不等于你可以把这一天其余的时间都浪费掉。在顺利的日子人人都能干好，而只有真正成功的人——遵循自我约束习惯的人——才会在不顺利的日子仍然一往无前。无论你在不顺利的日子已经作了多少次例外，再开一次先例，是不会使情况更好的，相反，只会使情况更糟。要培养一种在情况发展到不可收拾之前，运用自我约束能力制止自己，使不顺利的日子转败为胜的习惯。

胜利成果使生活更加愉快，而自我约束习惯引导你走向胜利。因此，归根结底，自我约束能力引导你享受更为愉快的生活。要做一个有自我约束能力的人，而不是偶尔自我约束一下，你不能放任自流。你必须日夜不懈去做。

第 十 章

行动起来



罗斯福有一次谈到自己时说：“我一生没有什么光辉而出色的事，大概除了一件事以外：我做我相信值得做的事……而当我决意要做一件事时，我便行动。”

没有行动习惯，我在这本书里讲的那其余 9 种引导成功的习惯便没有多大用处。一旦采取行动，那些习惯便不仅仅是理论了。没有行动，取得成果是不可能的。理论是好东西，但要紧的是必须付诸实施。活着的状态本身便包含了行动。

我曾在第一章里指出，生活的基本真理之一是：没有智慧的知识是没有用处的。一个更为颠扑不灭的生活真理是：即使你拥有知识和智慧，而没有行动，也是没有用处的。生活中每一事物只有适用才能更好地起作用，过多的准备，能成为无定期延缓行动的一个借口。换句话说，你必须避免陷入对计划与战略设计的迷恋以致使这件事成了一种自我封闭状态。无论你下多大力气作计划，设计出那些最最日常的问题的答案也是不可能的。

我有一个朋友，他完全醉心于为一项服务事业的好主意进行设计。他用他的电脑大干了两年，而他计划进入的工业情况不断变化，他便不断修改他的设计。一天我去看他，我不禁为他表现出来的激动感到困惑。他刚刚又一次重新审查了他

的数字，他说：“你能相信这些电脑程序所做的是吗？你看，我设计的现金流动图上，如果我只改变一个数字，其余所有数字立即改变。真是难以置信，是吧？”

对此，我说：“是的，的确了不起——不过，你会破产的。”

我的朋友是被我前面讨论过的一个情况引入了歧途：把手段和目的搞混了。他被他的电脑的性能冲昏了头脑，更不用说他自己的电脑技巧了。结果他忘记了他最初的目的。目的不是在设计现金流动图上成为专家，目的是把他的好设想变成一个赢利的企业。计划是取得成果的重要一步，但它永远不能代替行动。如果你不拔腿离开一垒，你是不可能到达二垒的。

你一定经常听到这样的说法：“主意是一种便宜货。”其实，一个主意能改变世界——而且许多事例说明已经改变了世界。所谓“主意”只不过是一钱不值的陈词滥调，归根结底，主意本身是没有内在价值的，它必须伴之以行动。从这一点看来，主意确实是成功链条中的第一环，准备和计划构成第二环，行动是第三环。

我喜欢半开玩笑地对我的听众说，是我“发明了”“联邦快递”。在 60 年代后半期，我打算把业务同时推向全国，持续不断地争取最后期限并力求尽可能快地将文件送到远处各城市去时，我想到，象我这样向人们连夜送达重要文件，恐怕是一项赚钱的服务业务。事实上，这件事我已断断续续考虑了若干年了……后来一个名叫弗雷德·史密斯的人表示赞赏并付诸实施了。

上面所说的意思可在一句古老格言中找到，这句格言是：成功地实行一个好主意比一千个没有实行的好主意有价值得

多。

谁希望发明联邦快递吗？我倒很愿意把这荣誉让给他。

行动的路障

为培养行动习惯，你必须克服阻止你采取行动的心理障碍。我已经谈过，不采取行动的最根本原因：缺乏生活的意义。每当你感到惯性（不想行动）控制了你的时候，你必须复习一下我在第四章中讨论过的那五个现代生活问题。

我在那一章提出的最后一项建议是：定期回顾并审查你的进步，如果你不知什么缘故总觉得自己没有处在你希望的那个生活位置上，就要重新审定和评价你自己。如果你还没有老老实实回答那些现代生活问题，那么你就很容易滑入一种惰性状态——觉得好像早晨没有理由起床。如果你确实相信早先对自己的评价依然有效——就应当表现为一种达到一个或更多目的的强烈内心欲望。如果依然有某种东西好象在阻挠你采取行动，那答案可能就在于阻止你采取行动的其他障碍，并找出对付那些障碍的办法。

我分析了近年来我那些无所作为的时期后，我提出了 6 个阻止事物发生、发展的路障，其性质几乎全部是心理上的。那是一个令人兴奋的亲身体会，因为它意味着，把你自己从行动阻塞中解放出来主要是思想问题，而思想问题永远是可以解决的。

换句话说，一旦障碍被排除，行动大都会自动随之而来。尤其令人兴奋的是，与本书中讨论过的其他主要成功习惯相比，行动习惯不要求很高的智商或专门的技能。它只要求你肯培养使事物发生的习惯。

障碍之一：不愿改变

自我平衡，避免变化，维持现状或保持现存条件的倾向，是人类一种普遍性格。不幸的是，它也是一种自暴自弃、自我毁灭的习惯。谈到自我平衡现象，可以指出的所有消极事物中最糟糕的一个是：它公然反抗自然规律。客观现实是：生活即变化，从你身体上细胞的生死到城市中建筑物的兴毁，天气在不断变化；法律在不断变化；经济在不断变化；朝代在不断变化；工艺在不断变化，而且，这大概是所有变化中最大的变化：你的年龄在一分一秒地不断变化。

年轻时我对这一问题曾考虑很多，因为我敏锐地感觉到了我自己不愿变化的心理。我推断，问题的核心是恐惧——对未知的恐惧。我们大家都是生活在现存环境中，而且感到舒适，即使我们不喜欢这个环境。谈到真正的身体舒适，我一生中最坏的经历是在军队中服役。在我经历军队中不愉快生活之前，我还从未长期离开过家，但是在我服役期间，自我平衡心理还是紧紧控制了我。我服役在炮兵部队，在这一兵种里，一定要不断地开拔、转移、在新驻地挖掘炮位。总之，在炮兵部队中变化是常规，是生活方式。

炮兵人员习惯把每一新驻地都看作临时住所，因为他们任何一个特定驻地停留的时间永远是不可知的。可以是10分钟那么短，也可以是10个星期那么长。使我惊奇的是，每次我们搭起帐篷住定之后，我心理上就反对再次开拔。我特别记得，有一次部队驻扎在白雪覆盖的山里，在零度气候下留了一个多星期。我的帐篷成了我的家，我把这个“家”治理得尽可能舒适。我永远忘不了，当我们接到拆掉帐篷，收拾武器装备，转

移他处的命令时，我心理上所体验的那种沮丧。尽管山里生活那么简陋，那么寒冷，我仍然习惯了我那小小的常规。

如果在山里，睡在帐篷里——冰天雪地，十分寒冷，同时，还是在军队里——这样可想而知的不舒适的事物尚且能让人感到舒适而不愿改变这一常规，那么便不难理解，我们为什么会习惯于那没有任何荒凉、萧瑟的日常生活环境了。结果是，人们安于他们所不喜欢的无出路的工作和使他们的生活可怜巴巴的其他环境。他们常常不去采取改变生活的行动，其原因是对未知的恐惧。要克服这种恐惧，你必须承认的第一件事是，接受一个现实，那就是你生活的环境不依赖你的主观愿望在不断地改变，只是不知道如何改变，何时改变。你的责任有两条可供选择：一是指挥这些变化；二是对变化作出反应。后一种处理方法常常导致失控，产生消极后果。要永远记住：你能勇敢正视的事，你便能控制；你不能勇敢正视的事将控制你。

归根结底，这是一个如何想象变化这一现象的问题。如果你想象“变化”是生活的本质，是生活经验中一个有激励作用的主要部分，你便能从你的意识中消除恐惧。首先，我已发现这是一个相对容易做到的事，因为经验告诉我，“变化”是鼓舞人心的。我一向感到惊讶的是，每当我回顾我的过去，看到在相对很短的时间内发生了许多重要变化，而且大多数是变得很好的。

换言之，如果变化是不可避免的——为什么不让它具有积极意义，而不产生消极结果呢？这样做后，你将发现，你会比较容易培养行动习惯，并且能够控制你生活中发生的大多数变化。

障碍之二:等待某事发生

前面提到,许多人天真地认为,除他之外,人人都对他的事务非常感兴趣。不幸的是,事实根本不是这样。尤其在生意上,你要牢牢记住这样一个现实:谁也不会像你自己一样关心你的事情。

大概你已经注意到,如果你有对方所想要的某种东西,你的电话会响个不停。但是,如果你需要别人合作来达成一笔对你比对他更为主要的交易,那么他要是接你的电话就是你的幸运了。谈到面对现实,不管你喜欢不喜欢,这乃是现实世界的客观存在。如果你急得如坐针毡,准备达成一笔交易,你的授权者没有事先通知你便不可思议地去休假两周,你的会计在那一天正巧离开,去打高尔夫球,而法人又在狂乱地翻阅他的小黑本子,要找一个人请他吃饭(而同时又要面子,让用他的信用卡),这也是正常的事。

重要的是:你越是有急不可待的事,就越是要靠你去采取行动,去促使事情变化——因为没有另外的人比你更关心这件事。承认你的事务只对你重要的是,这永远会最安全。当你陷入等待别人替你采取行动的冷漠习惯时,你注定要失望。现实处世法则第 64 条:如果你希望什么事情发生,要促使其发生。

在讨论“价值对价值”这一概念时,我曾建议,如果你希望得到的更多,你必须使你自己值更多。当然,我的意思不是说,与你打交道的每一个人会坚持让你得到最大报偿。如果你为人们作出成绩,那是将你放在了一个负更大责任的地位。但是在大多数情况下,你仍然必须采取主动,并且告诉人们,你认

为你值多少。

换句话说，你不应天真地认为，别人会努力使你得到最大报偿。即使对方的方针是“价值对价值”，这并不意味着他有无所不知的神力，看出你的真正价值。当你必须留心不要对拿到桌面的东西估计过高时，把要求你所值的东西，作为你的一贯作法也是你的责任。现实处世法则第 134 条：在其他方面平等的情况下，只有索求行动能成为一个人的成功和另一个人的平庸之间的主要差别。

我第一次想到这一原则，是在我的一个当有线电视购买担保专业律师的朋友（他的某些艰辛苦难，我在第二章曾经谈过）告诉我对他的事业的评价的时候。许多年他只不过是一个马马虎虎的事务律师——起草些莫名其妙的诉讼文件，由委托人付费吃三餐简单饭菜——后来有一次他决定索要他认为他应得的报酬。在此之前，他一直向他的委托人按小时收费，但是此后他决心为每一件事加收佣金提高他的收费。

果然，他说服了他的下一个走进门来的委托人，对这个委托人最为有利的是，把他的一笔生意交给法律代理人去做。这不但刺激代理人去达成这个委托人希望的结果，而且会很快达成结果。静观代理人不必花费他的大量时间去努力策划如何办妥他的委托人的生意，是足以让人大吃一惊的。憎恨律师的人会憎恨这件事，但是在几年之内法律代理人终于拥有大量有线电视台的各种不同数量的佣金而变得非常富有——这都是因为，他有胆量索取他认为他应得的报酬。

现实处世法则第 65 条：当你除自己之外，不依从于任何人时，你不仅要努力做到永远不失望，而且还要增加你控制自己命运的机会。守株待兔，坐待事情发生，是再傻不过了。聪

明人要培养使事物发生的习惯。

障碍之三：困惑感

生活中的一个伟大真理是，我们可以采用的方案是无数的，然而时间是一个限制因素。由于我们常常不知所措，便不去做任何事。这很奇怪，不是吗？全部都要求去行动的思想，其结果反造成了不去行动。

像大多数人一样，我一生与不断要求我留心的各种方案造成的困惑进行着艰苦搏斗。有时我觉得，我好像在一场恶梦中，站在一间没有门窗的屋子里，上百种方案堆在桌上，一个个争先恐后冲我高声尖叫：“先用我！先用我！”只要我冲任何一个方案点头答应，屋子里其他所有方案立即变得凶暴异常，把我围起来警告我：“林格偏袒强词夺理的方案。”

虽然不可能完全消除这种现象，我们当中最有魅力的人是能够采取步骤，减轻令你困惑而举棋不定的问题的严重性。

为此，我成功地设计出一些行动步骤，这使我可以差不多像一个正常人一样克服困惑感。我已养成一种习惯，只要一出现困惑迹象，就实施这些步骤。这些步骤在缓解我感受的暂时的因困惑带来的麻痹状态方面屡试不爽，在迅速将我引入行动状态方面永远成功。今天你很幸运，因为你不用花高代价就得到了这个公式。我索取的全部代价只是请你在运用下列公式的第一年，将你体验到的更大的平静心情寄给我百分之十。

第一步。一旦出现困惑感的迹象，就叫暂停，在心理上和体力上完全停下来。

第二步。退后几步站住，搞一张大型战场透视图。这使你更容易客观地分析你万一不去及时实施某一特定的方案所造

成的现实后果。要不停地问你自己：“那会怎样？”从最坏的潜在情况出发，要老实作答。如果最终结果不是死亡，不是不治之症，我就紧紧站稳脚根，以便在自己头脑中保持适当的正确形象。

第三步。消除每一件对达到最重要目标不是决定因素的东西。为达到此目的，你必须听从某些和你一样心烦意乱的人的意见，但是你不能让你自己被别人吓倒。重要的是思想上要准备，你的决定不必让人人喜欢。但是要记住，除非这些人愿意为你做工作，否则是不会老老实实说出他们的不顺利的。

第四步。不要企图去做每一件事，要只做某些事。如果你不学会每次带给生活中一个推动，生活会压倒你。“吃掉一头大象的唯一方法是一次吃一口”这句谚语太恰当了。记住，你永远不可能事事都做，所以要训练自己去选择做什么。既然情况不断变化，那么在优化选择时要永远考虑当前情况，然后让这些优化考虑的方案去决定你的行动。

第五步。开始。就这么简单。然而这乃是困惑以至不采取行动的全部所在。到达某一点时，你确实必须去做，而第一步几乎永远是最困难的。从这个角度看，另一句有用的格言是：千里之行始于足下。

第六步。只集中注意近在眼前的方案。这正是你需要运用自我约束能力的时候。如果你已决定某件事是你当前应当做的最重要的事，就要把你还想做的那其余 7328 件事搁在一边，而遵守你自己的决定。无论重要方案如何紧近，它也不如你当前正在实施的方案那么重要。你将来终于能全力以赴实施二号方案的唯一方法是，目前全心全意致力于一号方案。

第七步。你的行进要维持一个轻松自如的速度。我在以

前写东西当中已提到过这一点,叫做“慢中求快”。狂热突进是不行的。这又需要自我约束能力。这一哲学的效果最突出地表现在少犯错误上,因为没有比从头重新做某件事更为浪费时间的了。

第八步。在你做完之前不要停步。要记住我们已经讨论过的某些规划:道路就在你的脚下;只要你还没有在所有的“t”上划上小横,在所有“i”上点上点,银行还没有付请支票,你就还没有完成。我长时间不理解,为什么那么多人惯于宣布他们已做完某事,然而经过仔细观察,原来他们离做完还很远。尽管他们说做完了,会使自己感觉好些,也不要在这方面欺骗自己。要学会在告诉任何人——尤其是告诉自己,你已经做完之前,要走完最后五码,并且再踢进一分。

第九步。然后,而且只是然后,继续前进,去实施下一个方案。这实在是第八步上的一个惊叹号。除非你彻底做完了,你不要开始实施二号方案,其实去实施更不重要的方案,那会更糟。如果你在结束一方案之前,就开始涉猎下一个方案,你恰恰只会重新落入困惑的陷阱。

障碍之四:时间永远不会是最合适的

因循守旧,大概是阻止行动的障碍中最阴险的一个。如果你等待每件事在采取行动之前就恰到好处,你便落入了愚蠢借口的掌握之中。现实处世法则第111条:情况永远不会在恰当的时间恰到好处,定时永远是错误的。

人们抓住做某事时间不合适这个借口时,常常是像前面所提到的那样,他们其实是在为“困难”而忐忑不安,并把它与“不可能”这个概念混同起来。及时改变职业不是不可能的,只

不过困难而已；及时迁居另一城市不是不可能的，只不过困难而已；及时终止一个坏的合伙关系不是不可能的，只不过困难而已。将“困难”看做“不可能”的心理与抗拒变化的心理密切相关。不要哄骗自己，相信什么事仅仅因为有困难而成为不可能。

除了与抗拒变化这一问题密切相关之外，混淆“困难”与“不可能”的思想，还与灵活性有关。重要的是要懂得，任何特定时间你可以利用的机会永远不会是最好的机会。而且，生活不是这样前进的。不去妥善处理生活中的不完美只能导致落空失望与无所作为。

既然相信世界最好的事不会每天到来，这是一个有益的观点，那么承认不存在完美的事，也是同样有益的。的确，有时候你可以获得的恰恰是你在此刻所需要的。有一次我认识的一个人告诉我，他成为哥伦比亚广播公司董事长前一年，他得到一个加利福尼亚州萨克拉门托 CBS 分台总经理的职务。我问他，仅仅在达到 CBS 最高点 12 个月之前他是怎样在这样一个并不具魅力的职位上找到自己位置的。他回答说：“让我这样说吧，我在萨克拉门托得到的工作不是我所希望的事业，但是由于个人情况的变化，那是我在那个特定时间所需要的事情。”

首先，不要哄骗自己，染上新年决心综合症，文过饰非地去解释浪费掉的每一天，说什么：“我将从今年第一天起不断工作，提高我的效率。”或者说：“我将从下月起每天打 10 个销售电话。”再或者说：“我将在我每件其他事都搞妥之后马上着手处理那个方案。”“新年决心综合症”是“现在时”的对立物，只能导致一种永远因循苟且的生活。

开始提高效率的最恰当时间是今天。开始拾起碎片重新再干的最恰当的时间也是今天。要培养抓紧“现在时”的习惯，最恰当的日子确就在今天。所以，现在就要着手，无论你的问题是什么，也无论你已经多长时间安于现状。

障碍之五：自我怀疑

自我怀疑是一个更为普遍的问题。我确信，在某种程度上，人人——我说的确是人人——都暗藏有自我怀疑心理。这是随出生证一起交付给我们的一个天性。

一般人都有一种脱离实际的想成为大运动员、名演员或其他著名人物的愿望，并且最终经历一个显示他们只不过是凡人的困难时期。不过，因为我多年来认识许多著名人物，我可以证实，他们那一般被普遍扩大了的形象是十分不准确的。我所认识的某些最不可靠的人，令人厌恶的富有，令人厌恶的著名，或既富有又著名。

传奇人物波士顿凯尔特队的后卫鲍勃·库西^①在一次接受采访时说：“……即使大运动员也会有一两分处理失当的。否认这一点的人是在撒谎。他们向自己撒谎，他们也向公众撒谎。”这是出自一个因控制球的才能超群而著名的前超级球星的一句令人吃惊的话。可论证的是，一个大运动员处理失当的原因是他——至少是下意识地——失去了自信；或者推理地说，他在瞄准的一刹那感觉到一阵自我怀疑。承认我们所景仰的人们也具有自我怀疑的心理，有助于我们恰当地观察这个问题。了解了不只你一个人如此。你有时体验到一种自我怀

① 生于1928年，美国职业篮球运动员和教练员。

疑的情绪袭来，并不因此就有某种反常现象，这便是克服自我怀疑的良好的一步。

克服自我怀疑的第二个有效的方法是询问自己：“如果我不达到我的目标，最终结果会是怎样？”重要的是要记住，事情往往很少是我们描绘的那么坏。不断提醒自己诚实而客观地分析失败可能造成什么样的最坏结果，对减轻自我怀疑大有帮助。客观分析，通常能揭示出，自我怀疑多半是基于直觉，而没有事实根据。

第三，我们生活在一个非常消极的世界，在这个世界里，我们不断遇到一些人竭力说服我们，说我们想做的事是做不成的。确实如此，历史上每一个成功者都曾被告知——不止一次——他想完成的事业是不可能完成的。我在弗雷德·阿斯泰尔^①死后第二天，在一篇公开发表的评论文章中读到评论家引用阿斯泰尔从事艺术初期说过的一句话：“不能演，不能唱，我在谢顶，只能跳跳舞。”我觉得一生的经历就是如此。重要的是，一个人是否让这种消极信号妨碍他采取行动。

不幸的是，很多人确实让从别人那里连续不断地袭来的消极信号弄得固步自封了。当人们接二连三地用消极的毒箭射击我们的头脑时，是很难抵御的：“也许他们是对的。也许我不能做这件事。”这又是一个恶性循环：你越听人家说你不能完成某件事，你就越怀疑自己；而人越怀疑自己，你对那些热衷于消极观点的人就越是个容易击中的靶子。如果你不养成一种尽可能快地切断这个循环通路的习惯，这类循环就能导致你失败。

① 生于1899年，美国著名舞台和电影舞蹈家。

最后，要克服自我怀疑，你必须正视这样一点，你会失败——常常失败，而且大大地失败——这个现实。这乃是自然平衡律和概率又要起作用的地方。无论你等待多么久，无论你多么努力锻炼自己，你仍然会犯错误，这是活生生的客观现实，是生活的必然。

了解到这一点，我就学会了一个把戏，我用它影响我的心理，让它形成一种条件反射，把行动当做实习犯错误的机会。如果你读过许多名人传记，你就知道，通向伟大的道路上永远是布满了错误和失败的。我深信最成功的人，成为伟大人物的一个重要方法是靠通过自己的错误学到的。理查德·巴赫说：“归根结底，学习的含义是：不仅仅了解我们是否输掉了这场比赛，还要了解我们是怎样输掉的，我们因之发生了怎样的变化，以及我们从中获得了什么以前我们所没有的东西，以便应用于另外的比赛。失败是成功之母。”

我认识到巴赫这段话的明智，是在我的一个叫马什·费希尔的朋友告诉我他的一个非凡故事以后。他讲的是，他和他的合伙人是怎样把 21 世纪房地产公司变成一项国际成就的故事。马什大半生，如同千百万其他想成为企业家的人一样，曾涉足许多行业，但始终没有完全找到他合适的位置。他干了一件又一件冒险事业，后来到 54 岁时他参加了在洛杉矶圣费尔南多峡谷地区的一桩特许事业。但是，差不多艰苦奋斗了两年之后，公司倒闭了。马什后来想出一个新的搞特许证事业的主意，他相信这个主意将带来巨大成功。他花了将近两年的时间努力寻找一个支持他这个主意的人。后来在他 57 岁时终于找到一个肯于此为此投资 6000 美元的人，帮助他初步推动这桩事业。马什·费希尔的公司虽然实际上没有流动资金，没有经

验,没有现在的模式,也没有五颜六色的小册子、印刷品作宣传,仍在6个月内在南加利福尼亚州售出了大约60份特许权。

短短数年间马什·费希尔公司——22世纪房地产公司,就成了一个家喻户晓的名字,于是费希尔的这个智力产儿被环球航空公司以8900万美元买了去。此后又过了几年,环球航空公司将此公司以2.5亿美元卖给了慎重人寿保险公司。

这里讲的第一个教训是,一个主意与行动相结合的确能成为一种非常强大的力量。但是,我认为马什·费希尔的故事中最主要的是他对我说的这样一段话:“如果我没有首先在圣费尔南多峡谷的特许证事业中去试验,没有那次失败,就绝对谈不上这次我和我的合伙人搞得‘21世纪房地产公司’的成功。第一次尝试中我所体会到的东西,是取得后来成功的关键。”

马什·费希尔在他第一次特许证事业中所犯的那些错误是不愉快的,这可想而知。但是为了学到长时间内取胜所需要知道的东西,这是必须的。我相信,这是克服自我怀疑的关键。你必须养成一种习惯,将错误看作是学习和成长的机会。有了这样一种观点,采取行动就会容易得多。

障碍之六:逆境

在我把自我怀疑作为行动障碍进行讨论时,我直接指的是一种害怕走出第一步、永远不能真正使自己离开起跑线的人。而逆境则是一种完全不同的障碍。我说逆境是一种障碍,指的是一个人已经采取了行动——可能是许多次——但是因为遇到障碍、遭到拒绝、运气不佳和对没有成绩感到失望而非

常沮丧,放弃了追求,不想再干了。虽然我用马什·费希尔的故事来说明将错误和失败看作学习机会可以帮助一个人克服自我怀疑,但是他的故事同样是一个克服逆境的典型例子。

能够克服逆境这个行动障碍之所以重要,是因为毫无例外,成功而没有逆境的事是不存在的。前面我已经指出过,无论在某个特定时间里你的事业是多么顺利,幸运之马太长的时间驮着一个人前进也会厌倦的。问题是不可避免的。

克服逆境所需的重要品质是坚韧不拔。本书九章探讨的就是这一品质的组成部分。坚韧不拔的品质要求有知识、有智慧。它尤其要求清醒地认识“问题”是生活中一个必要的组成部分这一现实;认识自然平衡律;认识概率;认识思想在很大程度上是决定一个人命运的力量。一个人在一定程度上认识这一现实,表现出信心,从而产生一种开放性的心理范例(这对一切实际目的来说都与有一个积极的心理态势含义相同)。同样重要的是记住,一种开放性的心理态势又会产生一种丰富的,或选择性思维的头脑,无论有什么样的障碍横阻在面前,这样的头脑总会不断寻求新的解决方法。

一个人要面对逆境而仍有继续前进的动力,就需要有愿望,这种愿望的到来是正确回答第四章中所讨论的现实生活问题的结果。这些问题的答案赋予一个人生活的意义,这会反过来使他决心克服障碍、阻力、沮丧与噩运。这样,逆境便能考验你对目标的忠诚。一个简单而明了的道理:任何冒险事业的成功概率都与你克服障碍继续前进的愿望按正比例增长。如果你非常想要一个东西,你不会放弃追求;如果不是如此,你就会放弃。这样说可能是恰当的:开放性的心理态势和愿望是坚韧不拔的父母。

最后，我们已经讨论过的两个其他组成部分——时间和集中精力——决定着一个人坚韧不拔的程度。要想使坚韧不拔能够持久，你必须有自我约束的能力，保持精力集中于你的主要方案，并且要有耐心，直到最后事情能够顺利进行。

这里的中心意思很清楚：为什么多数人不具备较强的坚韧不拔的品质是不难理解的。考虑到坚韧不拔的品质很可能是人类最强有力的成功工具，而缺少这种精神正是人类的一个不幸。坚韧不拔是行动习惯的最终表现形式，因为它的含义是持续不断地行动，并意味着能够承受巨大的阻力、巨大的失望和巨大的挫折。这就是在别人放弃之后，你仍能长期坚持的那种力量。事实上，如果你坚持想要它，是没有人能够击败你的。只有当你决定放弃时，才会发生失败。令人欣慰的是，你能够试图去做的次数是无限的。

坚韧不拔是一种强大有力的品格，它几乎能克服任何不利。它永远使你能居于比你更聪明或更有才华的人之上的优越地位，因为无论智力还是技巧都包含在其中了。我个人从来没有为我的智商或技巧而哄骗自己。我一生中很少有哪天不遇到比我更机灵和比我更有才华的人。无论我取得过怎样的成就，我认为大概是做一个我所认识的人中最不屈不挠、最有弹性、最坚持不懈的人的结果。我用通常方法培养普通的成功习惯——人人都能接受的成功习惯——而且只要我保持自我约束能力，坚持不懈集中精神，这些习惯便永远不会背弃我。有的人看来，这不如做一个有着天赋的特殊才华的人那样引人注目，但是这里主张的是要尽可能完美地使用你的天赋。记住，尽你所能地干，就是这里要说的意思。

多年来，如同对待困惑这个障碍一样，我已总结出一套对

付逆境的系统方法,这些步骤,你在感到似乎有障碍物嵌入你的行动齿轮时可以很容易去实行。

第一步,永远不要有这样的看法:“得了,反正事情不会更糟。”要相信我的话,事情是能够更糟的!虽然镇定自若是惬意的,但是当逆境临头时太骑士风度也是不明智的。迅速进入行动状态是重要的,尤其是,如果逆境具有灾难性影响。

第二步,像对付困惑问题一样,暂停,使全身心进入完全停止状态。惊惶失措是失去理性后迅速膨大的恐惧。如果你失去理性,你对现实的感觉就会发生偏差。其结果往往是惊惶失措地靠牺牲长期的成功去获取短时间的解脱。

第三步,不要大发雷霆。这意思是,尽可能快地稳住形势,以便将损失减到最低限度。用经济上的语言来说,就是避免随着伪钞一起把真钞票也扔掉。

第四步,另外,像对付困惑一样,往后站,弄一张大型战场透视图,看看这是否真的是生死攸关的事?你或者你家里什么人生了不治之症吗?而且,即使这是一场真正的灾难,可不可以拾起碎片,再来一遍呢?

第五步,以坚定不移的自我约束态度全力对付问题的症结。要做到这一点,你必须排除一切多余的精神负担,直截了当地拒绝对任何人或为任何事作例外。稳稳地把握住你的枪,有胆量对每个人说:“不”。如果有人试图让你把眼睛移开球赛——就像试图哄你去看星期一夜间足球一样——你就正视着他的眼睛镇定自若地说:“对不起,我不爱看。”

第六步,真诚而仔细地分析“你做错了什么”这个问题。重要的是你不要集中精神研究别人是怎样做的。换句话说,要避免移情的假象。如果你仅仅寻找别人的错误,你只能做到回避

问题,从而实际上不可能看清你必须怎样做——不仅仅解答手头的问题,而且务必使它不再发生。再说,对一个负责的人来说,是不会强调客观的。所谓强调客观,实际上只是找理由说明某件事为什么降临在你头上,但它不能原谅你一个事实:是你让它发生的。有了弄清什么事做错了的习惯,你就能继续做一些事。

第七步,尽可能快地开始沿着正确方向前进。集中力量充分利用形势中的积极因素,实施长期性的、永久性的解决方案,以免为自己在路上摆出更多的具有巨大诱惑力的方案。忘掉你刚刚体验的逆境——去它的吧,让你的生活继续前进。这可能包含较大的变化,因为,极端的问题往往引起极端的解答。

你可以看到,将行动习惯应用于逆境,是一项十分艰苦的任务。很显然,要有效地对付危机只有一个办法,那就是正面迎战。你要学会用正面处理问题的办法,而不是用遁逃的方法解决问题。

最后,正确地看待逆境是很重要的。正因为逆境是令人不愉快的,但它确实也正是你成长的机会,而个人的成长能导致长期的成功,因此,失败,能使我们靠近成功一步。你不能放松努力,因为你永远不知道你什么时候能离成功更进一步。通过这本书你已经看到,选择性思维和自然平衡规律,使逆境更像一种伪装的未来的成功,而不像失败。此外,自然平衡规律告诉我们,我们为达到某种目的而努力的时间越长,这个目的会变得越有意义。

最大的危险

这一章要让你懂得的最重要的教训是：不采取行动是最大的危险。记住：既然不行动也是行动的一种方式——消极行动——因此这是有后果的。问题在于，你不能控制这个后果，这就是说，如果你不采取行动，事件会控制你，即你不是去行动，而只是被动地对事件作出反应。

另外一句老格言说：你不得不去碰碰运气，以便得到一个机会。如果你不采取行动，无论你在前几章讨论的那九个成功的最重要习惯方面是多么成功，那也是徒劳。行动习惯，是不折不扣的生死问题：生命就是行动；死亡就是不行动。对于在某个遥远将来(但愿如此)才发生的死亡来说，你有的是时间。

选择属于你



选择属于你：你可以在寻找那使一般人一生都感到困惑莫解的玄妙秘诀的希望中虚度年华；你也可以为培养一切成功者一贯实践的那些简单习惯而殚精竭虑。我可以保证，后者是使你长期取得巨大胜利的最可靠的道路。最后再说一次：成功不是一个大满贯的本垒打。

我在前言时说过，有两个现实使百万富翁的习惯哲学成为一个非常令人激动的命题：一个是，它有效；第二个是，这些习惯是任何一个愿望为之努力的人可以学到手的。这里有效的词汇是“努力”。虽然这些习惯学起来相当容易，但实践起来却要求认真和持之以恒。

这里有什么其他选择吗？有。如果你觉得实践百万富翁的习惯似乎太费力气，你永远有机会去选择完全安宁的生活。而这种安宁毕竟是无须花费脑筋的平庸而已。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

后 记

经过将近一年时间的灯下爬格，由全美著名的畅销书作者罗伯特·林格先生著的《百万富翁的好习惯》一书已经翻译完毕。需要说明是，鉴于中美两个国家和两个民族文化上存在的差异，该书在翻译过程中，我们对有些于中国读者来说不易理解和接受的个别内容，在不损伤原意的基础上，作了一些删节。

该书第一章至第六章由周战地同志译；第七章至第十章由杜华同志译。

译 者

1993. 8. 15

—— 罗伯特·J·林格
是美国的财富，

他是一位罕见的哲学家，向我们传播适用于现实世界的独特思维。我简直不敢想象，在做生意或是广泛意义的生活中，不会运用《百万富翁的好习惯》一书中所包含的智慧，会是什么样子。对于每一位有志于掌握自己命运的人来说，这是一本必读之书。

费舍尔智囊公司总裁、创始人 马什·费舍尔
21世纪瑞奥集团共同创办人

——在探索究竟怎样做
才能实现自己的生活目标
上,罗伯特·林格具有非凡
的诀窍。比起他先前撰写的
畅销书,这本《百万富翁的好
习惯》更高一筹。

美国豪利斯蒂医协会首任主席 诺曼·谢利博士

—— 罗伯特·林格告诉
我们,如何最大程度地利用
我们的自然潜能。他的叙述
清楚明了,切合实际,催人上
进。他说明了如何调动我们
每一个人自身存在的成功因
素,使生活更加令人满意,使
事业硕果累累。这是使每一
位读者都能受益的特殊源
泉。

国会议员 托比·罗恩

原著前言

我在研讨会上遇到的最频繁的问题之一是：“如果有可能，你是否会根据当今的见识对你以前撰写的书进行某些修改呢？”多么荒唐的问题！我当然会改，这就像问我是死了还是活着。理查德·巴赫《错觉》一书中的救世主唐·什摩达宣称：“我们都在不断扩大自己的见识。”一个人在学习和成长的同时，他的思想却静止不变，这恐怕是很难做到的。只要没有变成自我牺牲的僧人，我就会始终不渝地修正自己。

有人最近向我提出了一个更棘手的问题：“你能给自己的职业下个定义吗？”我从前还真没有想过这个问题。我沉思了半分钟，答道：“我从事的工作是设法弄懂生活，再以尽可能简单的方式，将自己的结论传递给他人。”我想，至少这个定义使我成为哲学家——为弄懂生活的意义而努力思考的人。

这是一个多么高尚的工作！既然能够自我解脱，为什么还需要为生计而奔波呢？当然，在这样一个过程中，你在冒着“发疯”的危险。不过在我搬到洛杉矶以前，我还是有幸避开了这种命运。弗洛伊德曾告诫像我这样的人：“一个人一旦要了解生活的意义或价值时，这个人就不正常了。”尽管如此，你知道，审核一下等级的划分，看看超级市场付给送货郎多少工钱，是会给人一些有益的启示的。

本书是笔者思想演变到今日的最新写照，只要沿着标有“磕碰、受伤和结疤”的小径走下去，就可能跟上我的足迹。只要耳聪目明、步伐敏捷，你就可以在前进道路上少栽跟头。

罗伯特·J·林格

非常富于哲理

成功并不主要取决于正规教育，
勤奋工作或好运气。
成功属于
虔诚地、持之以恒地
去实践那些简单的良好习惯的人。

深刻洞察现实

在做生意或更广泛的社会交往中，
不运用罗伯特所给予我们的智慧，
不接受罗伯特传授给我们的
适用于现实独特思想
是不可思议的。

ISBN 7-5049-1295-6



9 787504 912954 >

ISBN 7-5049-1295-6

上: 888 定价: 8.80